

Strategi pengembangan agribisnis stroberi di kabupaten Purbalingga

SKRIPSI

Jurusan/Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis



Oleh :

Febriano Setyawan Nur Purnomo

H.0303077

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2008

STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS STROBERI DI KABUPATEN PURBALINGGA

Skripsi

Untuk memenuhi sebagian persyaratan
guna memperoleh derajat Sarjana Pertanian
di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret

Jurusan/Program Studi

Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis



Oleh :

FEBRIANO SETYAWAN NUR PURNOMO

H.0303077

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2008

STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS STROBERI DI KABUPATEN PURBALINGGA

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Febriano Setyawan Nur Purnomo

H0303077

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

pada tanggal 11 Agustus 2008

dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji

Ketua

Anggota I

Anggota II

Ir. Suprpto
NIP. 130 890 436

Ir. Heru Irianto, Ms.M.
NIP. 131 976 082

Dr. Ir Mohd Harisudin, M.Si.
NIP. 132 046 021

Surakarta, September 2008

Mengetahui

Universitas Sebelas Maret

Fakultas Pertanian

Dekan

Prof. Dr. Ir. H. Suntoro, MS.
NIP. 131 124 609

KATA PENGANTAR

Puji syukur penyusun panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul **Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga** ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh derajat Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret.

Dalam pelaksanaan penelitian maupun penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. H. Suntoro, MS. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret.
2. Bapak Ir. Suprpto, selaku Dosen Pembimbing Akademis dan Dosen Pembimbing Utama.
3. Bapak Ir. Heru Irianto, MsM. selaku Dosen Pembimbing Pendamping.
4. Bapak Dr. Ir. Mohamad Harisudin, MSi. selaku Dosen Penguji Tamu.
5. Pemerintah Kabupaten Purbalingga: Bapak Kepala BAPPEDA, Bapak Kepala DISPERINDAGKOP, Ibu Kepala DISPERTANHUT, Bapak Kepala DISHUBPAR, Bapak Kepala KESBANGLINMAS Kabupaten Purbalingga.
6. Bapak Camat Karangreja beserta petugas PPL Kecamatan Karangja.
7. Bapak Kepala Desa Serang beserta seluruh perangkat.
8. Segenap responden yang telah memberikan informasi.
9. Ayahanda Suryono (Alm), Ibunda Siti Nafsiah, Kakak dan Adik (Garuda Setyana dan Fitria Setyorini), trimakasih atas dukungan materi dan moril yang tidak ternilai harganya. Semoga Allah menyatukan kita kembali di surga-Nya.
10. Keluarga besar Bapak Samsurijal Hadi; Nur Lintang Sari, atas bantuan dan dukungannya serta atas kesabarannya selama ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan Skripsi ini sangat penulis harapkan. Penulis berharap, semoga Skripsi ini dapat memberikan manfaat yang berguna, baik bagi penulis sendiri pada khususnya, maupun bagi pembaca pada umumnya.

Surakarta, Agustus 2008

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	
x	
DAFTAR GAMBAR.....	
xii	
DAFTAR LAMPIRAN.....	
xiii	
RINGKASAN	
xiv	
SUMMARY	
xv	
I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Kegunaan Penelitian	5
II. LANDASAN TEORI.....	6
A. Penelitian Terdahulu	6
B. Tinjauan Pustaka	7
1. Stroberi.....	7
2. Agribisnis	8
3. Biaya, Penerimaan, Pendapatan Usahatani	10
4. Pengolahan dan Tataniaga.....	12
5. Agrowisata	13

6. Kelembagaan.....	
14	
7. Perumusan Strategi.....	15
C. Kerangka Teori Pendekatan Masalah	20
D. Definisi Operasional dan Konsep Pengukuran Variabel.....	23
E. Pembatasan Masalah	25
III. METODE PENELITIAN	26
A. Metode Dasar Penelitian	26
B. Metode Pengambilan Responden.....	26
C. Jenis dan Sumber Data	28
D. Teknik Pengumpulan Data.....	29
E. Metode Analisa Data	29
IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN	34
A. Keadaan Alam.....	34
1. Letak Geografis	34
2. Wilayah Adminitrasi	34
3. Topografi.....	35
4. Keadaan Iklim	36
5. Tata Guna Lahan	37
B. Keadaan Penduduk.....	38
1. Pertumbuhan Penduduk	38
2. Keadaan Penduduk menurut Umur	39
3. Keadaan Penduduk menurut Pendidikan	40
4. Pendapatan Perkapita	41
C. Keadaan Pertanian	42
V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	46
A. Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga	46
1. Identitas Responden	49
2. Subsistem Produksi/ Usahatani	52
a. Usahatani stroberi.....	52

b. Penggunaan Saprodi dan Tenaga Kerja	59
c. Penerimaan dan Pendapatan Usahatani	63
3. Subsistem Penyedia Sarana Produksi Pertanian (Saprodi)/ <i>Input</i>	65
4. Subsistem Pemasaran dan Pengolahan Hasil	66
5. Subsistem Agrowisata	72
6. Subsistem Kelembagaan Pendukung	75
B. Identifikasi Faktor External dan Faktor Internal Agribisnis Stroberi	80
1. Identifikasi faktor eksternal	80
a. Pasar yang masih terbuka	82
b. Perkembangan teknologi	83
c. Ketertarikan berbagai pihak terhadap komoditas stroberi	84
d. Peningkatan kunjungan wisata di Purbalingga	85
e. Rencana pembuatan tapak kawasan wisata di Kecamatan Karangreja	85
f. Kondisi alam yang potensial untuk pengembangan agribisnis stroberi	86
g. Masuknya produk stroberi dari daerah lain	87
h. Kekecewaan pengunjung agrowisata	88
j. Belum ada industri yang mau menjadi mitra	88
2. Identifikasi faktor internal	88
a. Kualitas buah yang baik	89
b. Kemauan petani untuk mengembangkan komoditas stroberi	90
c. Ketersediaan sarana produksi yang mudah diakses oleh para petani	90
d. Jaringan pemasaran yang cukup luas	90
e. Penggunaan bibit hibrida yang turun-temurun	91
f. SDM petani mayoritas masih rendah	92
g. Permodalan yang masih lemah	92
h. Kuantitas dan kualitas produk olahan yang masih rendah	93
i. Keterbatasan fasilitas dan luasan kebun wisata	93
j. Fluktuasi produksi stroberi	93
k. Kelembagaan yang kurang menyentuh seluruh petani	94
C. Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi	94
1. Strategi S-O	96

2. Strategi W-O.....	96
3. Strategi S-T.....	96
4. Strategi W-T	97
D. Penentuan Prioritas Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi	97
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	
101	
A. Kesimpulan	
101	
B. Saran.....	
102	
DAFTAR PUSTAKA	
103	
LAMPIRAN	
106	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jenis dan Sumber Data yang Diperlukan	28
Tabel 2. Matriks <i>QSP</i>	32
Tabel 3. Luas Wilayah Menurut Kecamatan di Kabupaten Purbalingga Tahun 2006	34
Tabel 4. Ketinggian Tempat di Kabupaten Purbalingga.....	35
Tabel 5. Banyaknya Curah Hujan Kabupaten Purbalingga Tahun 1998-2002.....	36
Tabel 6. Penggunaan Lahan di Kabupaten Purbalingga Tahun 1998-2006.....	37
Tabel 7. Pertumbuhan Penduduk Kabupaten Purbalingga Tahun 2003-2006	38
Tabel 8. Jumlah Penduduk menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin di Kabupaten Purbalingga Tahun 2006.....	39
Tabel 9. Banyaknya Penduduk (10 tahun keatas) menurut Pendidikan yang Ditamatkan di Kabupaten Purbalingga Tahun 2006.....	40
Tabel 10. PDRB menurut Lapangan Usaha Atas Dasar Harga Konstan Tahun 2000 di Kabupaten Purbalingga Tahun 2004-2005 (Jutaan Rupiah).....	41
Tabel 11. Luas, Produksi, dan Produktivitas Tanaman Bahan Makanan di Kabupaten Purbalingga Tahun 2004-2006	42
Tabel 12. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Sayur-sayuran di Kabupaten Purbalingga Tahun 2006.....	43
Tabel 13. Identitas Responden Agribisnis Stroberi	49
Tabel 14. Sifat dan Ketahanan Varietas Stroberi yang Ada di Indonesia.....	59
Tabel 15. Penggunaan Tenaga Kerja Luar dalam Budidaya Stroberi per Ha per Musim Tanam.....	61
Tabel 16. Biaya Investasi Awal Budidaya Stroberi di Desa Serang.....	62
Tabel 17. Biaya, Penerimaan dan Pendapatan Usahatani Stroberi Pada Lahan Seluas 1 Ha Tahun I dengan Jarak Tanam 50 x 40 cm	63
Tabel 18. Biaya, Penerimaan dan Pendapatan Usahatani Stroberi Pada Lahan Seluas 1 Ha Tahun I dengan Jarak Tanam 50 x 40 cm	64
Tabel 19. Kebutuhan Sapropdi untuk Usahatani Stroberi dalam Waktu 1 Tahun....	66

Tabel 20. Identifikasi Faktor Eksternal Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga	82
Tabel 21. Perbedaan Sifat Stroberi dari Purbalingga dan Stroberi dari Garut	87
Tabel 22. Identifikasi Faktor Eksternal Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga	89
Tabel 23. QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>) Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga.....	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Mata Rantai Produk Pertanian	13
Gambar 2. Skema Kerangka Pemikiran Pendekatan Masalah Analisis Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga	22
Gambar 3. Model Matriks SWOT.....	31
Gambar 4. Bagan Pola Saluran Pemasaran Stroberi	68
Gambar 5. Matriks SWOT	95

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Identitas Responden.....	107
Lampiran 2. Surat Izin Penelitian	108
Lampiran 3. Tabulasi Jawaban Untuk Penentuan Weigth dan AS Strategi 1..	109
Lampiran 4. Tabulasi Jawaban Untuk Penentuan Weigth dan AS Strategi 2..	110
Lampiran 5. Tabulasi Jawaban Untuk Penentuan Weigth dan AS Strategi 3..	111
Lampiran 6. Tabulasi QSPM Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga.....	112
Lampiran 7. Orientasi Lokasi Kawasan Agrowisata Serang-Kutabawa.....	113
Lampiran 8. Zonasi Kawasan Agrowisata Serang-Kutabawa	114
Lampiran 9. <i>Masterplan</i> Lokasi Agrowisata Stroberi Desa Serang	115
Lampiran 10. Peta Kecamatan Karangreja	116
Lampiran 11. Peta Kabupaten Purbalingga.....	117
Lampiran 12. Kebun Budidaya dan Wisata Stroberi	118
Lampiran 13. Buah dan Olahan Stroberi	119
Lampiran 16. Quisioner Penelitian	120

RINGKASAN

Febriano Setyawan N.P. H 0303077. 2008. *“Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga”*. Dibimbing oleh Ir. Suprpto dan Ir. Heru Irianto, MsM. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga, merumuskan alternatif strategi yang memungkinkan untuk diterapkan dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga, menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan untuk mengembangkan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga.

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif, sedangkan teknik pelaksanaan menggunakan teknik survei. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja. Penelitian dilaksanakan di Kabupaten Purbalingga, lebih spesifik penelitian dilakukan di Desa Serang Kecamatan Karangreja. Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder.

Metode analisis data yang digunakan adalah (1) analisis faktor-faktor internal dan eksternal agribisnis untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, (2) matriks SWOT untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan agribisnis, (3) matriks QSP untuk menentukan prioritas strategi pengembangan agribisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) kekuatan utama dalam pengembangan agribisnis stroberi adalah kualitas buah stroberi yang baik dan jaringan pemasaran yang luas. Kelemahan utamanya adalah sumberdaya manusia yang relatif rendah, penggunaan bibit yang turun-temurun dan lemahnya modal. Peluang pengembangan agribisnis adalah kondisi alam yang potensial dan rencana pembuatan tapak kawasan wisata di Kecamatan Karangreja. Sedangkan ancaman bagi pengembangan agribisnis belum ada industri yang mau menjadi mitra dan kekecewaan pengunjung agrowisata kebun stroberi. (2) Alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga yaitu: menambah pendidikan dan pengajaran serta permodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk menurunkan fluktuasi dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi untuk memenuhi permintaan pasar; meningkatkan permodalan dan adopsi teknologi pengolahan hasil untuk meningkatkan kualitas produk olahan dan menerapkan konsep agrowisata stroberi yang lebih menarik bagi pengunjung. (3) Prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga adalah menambah pendidikan dan pengajaran serta permodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk menurunkan fluktuasi dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi untuk memenuhi permintaan pasar.

Kata kunci: agribisnis stroberi , faktor intenal dan eksternal, prioritas strategi

SUMMARY

Febriano Setyawan Nur. P. H 0303077. 2008. *“Development Strategy of Strawberry Agribusiness in Purbalingga Residence”*. Mentored by Ir. Suprpto and Ir. Heru Irianto, Ms. M. Agriculture Faculty of Sebelas Maret University. Surakarta.

The objective of this study are to scanning internal and external factors which to be strength, weakness, opportunity and treat to develop agribusiness of strawberry in Purbalingga; to formulate alternatives strategy and to determine the priority that can be applied to develop agribusiness of strawberry in Purbalingga .

Basic method in this study is descriptive method and accomplished by survey technique. Location selection was determined purposive Serang Village, Karangreja, Purbalingga Residence. This study use primary and secondary data. Analysis method in this study are (1) internal and external factor analysis to scan strength, weakness, opportunity and treat on agribusiness, (2) SWOT matrix to formulate alternative strategy to agribusiness development, (3) QSP matrix to determine the priority strategy to develop strawberry agribusiness.

The result of this study are (1) main strength to develop strawberry agribusiness are good quality of fruit and large of marketing network. Main weaknesses of agribusiness are the low quality of human resources, hereditary use of germ, and the less of capital. Opportunities to develop strawberry agribusiness are good potential of nature and plan to make Tourism Track Zone in Karangreja. While the treats are no major industry want to be a partner for farmers and the disappointed of the strawberry garden visitors. (2) Alternative strategy that can be formulated are increasing education, training and capital trough the organization which reach all of farmers to minimize fluctuations production, and increasing quality and quantity in order to fulfil what required by market; increasing capital and technology adoption to the home industry of strawberry in order to increasing product quality; applying agro tourism concept that more interesting for visitor. (3) Priority strategy that can determine is increasing education, training and capital trough the organization which reach all of farmers to minimize fluctuations production, and increasing quality and quantity in order to fulfil what required by market.

Key word: strawberry agribusiness, internal and external factors, strategy, priority

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Keterpurukan dunia usaha Indonesia belakangan ini disebabkan rendahnya daya saing produk serta beban biaya produksi yang tinggi. Tidak sedikit perusahaan gulung tikar atau paling tidak melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) karena harus menanggung rugi. Produk-produk lokal kini mulai tergeser oleh banjir produk serupa asal China. Sementara, penempatan investasi pun telah dialihkan ke negara-negara tetangga, seperti Vietnam dan Laos. Daya beli masyarakat saat ini juga mengalami penurunan, banyaknya pengangguran juga menjadi indikator keterpurukan perekonomian Indonesia. Pasar global memang menghantui bisnis-bisnis lokal, terutama bagi pelaku usaha kecil dan menengah. Namun di sisi lain, pasar global merupakan peluang pelaku usaha untuk memperlebar sayap usaha.

Potensi alam Indonesia menyediakan berbagai sumber daya yang dapat diolah menjadi produk-produk yang bermutu tinggi. Salah satunya adalah potensi alam di bidang pertanian. Sampai saat ini pertanian masih menjadi sumber penghidupan bagi sebagian besar masyarakat Indonesia. Usaha pertanian di Indonesia dilakukan oleh petani gurem sampai pengusaha perkebunan multinasional. Usaha di bidang pertanian, terutama yang berskala menengah-kecil terbukti mampu bertahan di tengah krisis yang imbasnya masih terasa sampai saat ini.

Sistem dan usaha agribisnis merupakan salah satu ujung tombak kebangkitan perekonomian di Indonesia yang belum pulih dari krisis. Menurut Saragih (2003), agribisnis akan tampil menjadi tulang punggung pembangunan ekonomi nasional. Agribisnis mampu mengakomodasikan

tuntutan agar perekonomian nasional terus bertumbuh dan sekaligus memenuhi prinsip kerakyatan, keberlanjutan dan pemerataan baik antar individu maupun antar daerah. Atas dasar pemikiran tersebut maka pembangunan sistem dan usaha agribisnis dipandang sebagai bentuk pendekatan yang paling tepat bagi pembangunan ekonomi Indonesia.

Salah satu agribisnis yang memiliki prospek yang cerah adalah agribisnis hortikultura. Menurut Irawan (2003), sejalan dengan pertumbuhan jumlah penduduk, peningkatan pendapatan rumah tangga dan membaiknya kesadaran masyarakat tentang gizi; kebutuhan akan sayur dan buah diperkirakan terus mengalami peningkatan.

Usaha agribisnis memang masih menjanjikan keuntungan. Kunci dari keberhasilan usaha agribisnis adalah pemilihan komoditas yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Hal lain yang harus diperhatikan dalam pemilihan komoditas adalah potensi yang dimiliki oleh daerah pengusahaannya.

Salah satu komoditas yang bernilai ekonomi tinggi adalah stroberi. Budiman dan Saraswati (2005) mengungkapkan harga jual stroberi yang cukup menjanjikan dan adanya peluang bisnis di dalam dan luar negeri. Buah stroberi di Ciwidey, Kabupaten Bandung yang dipetik sendiri harganya mencapai Rp 35.000,00/kg. Namun untuk pengepul ada beragam harga, tergantung kualitasnya. Buah stroberi dengan *grade* A dihargai Rp 25.000,00/kg, *grade* B Rp 20.000,00/kg, *grade* C Rp 15.000,00/kg. Pasar stroberi semakin luas karena buah subtropis itu tidak hanya dikonsumsi segar, namun dapat diolah menjadi selai, sirup, dodol, manisan, jus, dan bahan baku pembantu pembuat es krim. Banyaknya industri pengolahan yang memanfaatkan stroberi sebagai bahan baku membuka peluang untuk pengusahaan budidaya stroberi secara optimal.

Tanaman stroberi memang bukan tanaman asli Indonesia, namun buah stroberi digemari di Indonesia dan sudah mendunia. Daya tarik stroberi terletak pada warnanya yang cerah, rasa dan aroma yang segar dan khas.

Tanaman stroberi di Indonesia dapat tumbuh baik di daerah pegunungan yang bersuhu sejuk seperti di Desa Serang, Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga.

B. Perumusan Masalah

Pemerintah Kabupaten Purbalingga melalui Dinas Pertanian memiliki *grand strategy* dalam pengembangan agribisnis. *Grand Strategy* tersebut adalah mengembangkan komoditas dan kegiatan agribisnis yang sesuai dengan potensi lahan dan penduduk di suatu wilayah. Terkait dengan *grand strategy* tersebut Pemerintah Kabupaten Purbalingga menetapkan Desa Serang, Kecamatan Karangreja sebagai sentra produksi stroberi sejak tahun 2003. Desa Serang terletak pada ketinggian 1000-1800 meter di atas permukaan laut. Suhu rata-rata hariannya 22°C , dengan curah hujan rata-rata 3.575 mm per tahun. Kondisi alam seperti ini sesuai untuk pertumbuhan stroberi.

Berdasarkan data Dinas Pertanian Kabupaten Purbalingga (2007) tercatat jumlah petani yang mengusahakan tanaman stroberi di desa serang pada tahun 2006 berjumlah 274 orang. Luas lahan Desa Serang yang ditanami stroberi 56 hektar. Dari keseluruhan lahan tersebut setiap bulan dapat dipanen 48 ton buah stroberi. Sebagian besar petani memiliki luas lahan 0,05 hektar sampai 0,5 hektar. Hanya sebagian kecil saja yang memiliki luas lahan diatas 1 hektar. Pengepul dan pedagang stroberi yang tercatat berjumlah 10 orang, dengan wilayah pemasaran Jakarta, Cirebon, Brebes, Tegal, Pekalongan, Cilacap, Purwokerto, Banyumas, Purbalingga dan Yogyakarta.

Menurut Budiman dan Saraswati (2005), Hasil produksi stroberi diserap oleh hotel-hotel, restoran dan swalayan. Meski stroberi sudah banyak yang menanam, namun sampai saat ini hasil produksinya belum dapat memenuhi permintaan pasar. Pemasok buah dari Ciwidey (Bandung) ke beberapa pasar swalayan di Jakarta dan luar kota hanya bisa menyuplai 15-30 kg dari jumlah

permintaan 60 kg per hari. Permintaan stroberi yang cukup tinggi juga terjadi pada salah satu perusahaan es krim di Jakarta. Perusahaan tersebut membutuhkan stroberi minimal 1 ton per bulan. Permintaan yang cukup tinggi tersebut merupakan peluang untuk pengembangan agribisnis stroberi.

Harga jual stroberi di tingkat petani di Kabupaten Purbalingga berkisar Rp. 3.000,00 sampai Rp. 12.000,00 per kilogram, tergantung kualitas buah. Sementara ini beberapa pengepul masih belum dapat memenuhi permintaan dari beberapa perusahaan di Jakarta. Permintaan yang mencapai 1 ton per hari belum disanggupi oleh pengepul karena produksi stroberi yang belum mencukupi.

Agribisnis stroberi memang berpotensi dikembangkan di Desa Serang mengingat faktor alam yang sesuai untuk pertumbuhan tanaman stroberi dan peluang pasar yang masih terbuka. Meskipun demikian, kedua hal tersebut belum cukup menjamin perkembangan pesat akan terjadi. Berbagai faktor baik internal (seperti kualitas SDM dan keterbatasan modal) maupun eksternal (seperti keterbatasan informasi dan teknologi) sangat mempengaruhi perkembangan agribisnis stroberi tersebut. Kondisi internal maupun eksternal agribisnis stroberi di Desa Serang juga harus dipertimbangkan dalam pengambilan strategi pengembangan yang tepat.

Berdasar uraian diatas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

- a. Faktor-faktor internal dan eksternal apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga?
- b. Alternatif strategi apa yang memungkinkan untuk diterapkan dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga?
- c. Prioritas strategi apa yang dapat diterapkan untuk mengembangkan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga adalah :

- a. Mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga.
- b. Merumuskan alternatif strategi yang memungkinkan untuk diterapkan dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga.
- c. Menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan untuk mengembangkan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga.

D. Kegunaan Penelitian

- a. Bagi peneliti, penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan sebagai salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Negeri Sebelas Maret Surakarta.
- b. Bagi pelaku agribisnis, penelitian ini dapat menambah referensi dalam pengambilan keputusan pengembangan usaha.
- c. Bagi pemerintah daerah, penelitian ini dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam menyusun program yang terkait dengan pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga.
- d. Bagi pihak lain, penelitian ini dapat menjadi pertimbangan dalam melakukan penelitian yang sejenis.

II. LANDASAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu

Octavianthy (2006) melakukan penelitian tentang “Analisis Pengembangan Agribisnis Komoditi Stroberi di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar”. Hasil penelitian menyatakan bahwa strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kecamatan Tawangmangu antara lain:

- a. Mendayagunakan lahan potensial guna memanfaatkan peluang pasar yang ada.
- b. Mendayagunakan kelompok tani guna memanfaatkan adanya Dinas Pertanian sebagai lembaga pembina usahatani.
- c. Meningkatkan kemampuan permodalan petani dengan memanfaatkan lembaga keuangan yang ada.
- d. Meningkatkan penguasaan teknologi dengan memanfaatkan keberadaan Dinas Pertanian.

- e. Meningkatkan mutu produk stroberi guna mengimbangi mutu adanya produk impor.
- f. Mendayagunakan pupuk kandang guna mengatasi ketatnya pengawasan mutu di dalam maupun luar negeri melalui pertanian organik.
- g. Mendayagunakan sarana pengangkutan guna mengatasi daya dukung pasar lokal yang rendah.
- h. Meningkatkan penguasaan teknologi untuk mengatasi perubahan cuaca yang tidak menentu, hama / penyakit dan kualitas produk.

Menurut Adi (2006) dalam penelitiannya yang berjudul "Strategi Pemasaran Strawberry di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar", alternatif strategi pemasaran didapat dari mengidentifikasi lingkungan pemasaran, baik itu lingkungan internal maupun eksternal perusahaan. Strategi kombinasi faktor internal dan eksternal antara lain :

1. Strategi kombinasi dari kekuatan dan peluang adalah memaksimalkan kinerja unit usaha yang ada dan merekrut produsen baru dalam koperasi, lebih menitikberatkan pada sama kemitraan dengan produsen sejenis dan koperasi., men pelatihan pengembangan SDM, dan diversifikasi produk
2. Strategi kombinasi kekuatan dengan ancaman adalah melakukan promosi gencar-gencaran agar dapat merebut hati konsumen, melakukan penghematan biaya produksi karena fluktuasi harga produk, pengenalan teknologi baru, dan diversifikasi produk
3. Strategi kombinasi kelemahan dengan peluang adalah mencoba teknologi baru dan menambah unit usaha, memperlancar saluran distribusi pemasaran barang, riset pemasaran untuk mencari celah-celah pemasaran yang belum dimanfaatkan, standarisasi harga, inovasi-inovasi baru, memperluas areal produksi
4. Strategi kombinasi kelemahan dengan ancaman adalah pengenalan teknologi baru, pemasaran lewat internet, brosur, dan pameran, riset

pemasaran melalui jasa konsultan pemasaran, dan standarisasi harga produk.

B. Tinjauan Pustaka

1. Tanaman Stroberi (*Fragaria sp*)

**Menurut Budiman dan Saraswati (2005),
berdasarkan hasil identifikasi tumbuhan, tanaman
stroberi dapat diklasifikasikan sebagai berikut:**

Divisi

:

Spermatophyta

Subdivisi

:

Angiospermae

Kelas

:

Dicotyledonae

Famili

:

Rosaceae

Genus

:

Fragaria

Species

:

Fragaria sp

Stroberi merupakan tanaman subtropis yang dapat tumbuh dengan baik pada kondisi tertentu. Anonim (2000) menjelaskan syarat tumbuh tanaman stroberi sebagai berikut:

- 1) Tanaman stroberi dapat tumbuh dengan baik di daerah dengan curah hujan 600-700 mm/tahun.
- 2) Lamanya penyinaran cahaya matahari yang dibutuhkan dalam pertumbuhan adalah 8–10 jam setiap harinya.
- 3) Stroberi adalah tanaman subtropis yang dapat beradaptasi dengan baik di dataran tinggi tropis yang memiliki temperatur 17–20 derajat C.
- 4) Kelembaban udara yang baik untuk pertumbuhan tanaman stroberi antara 80-90%. Ketinggian tempat yang memenuhi syarat iklim tersebut adalah 1.000-1.500 meter dpl.

Spesies tanaman stroberi yaitu *Fragaria chiloensis* L. Menyebarkan ke berbagai negara di Eropa, Amerika dan Asia. Spesies lainnya, yaitu *F. vesca* L tersebar lebih luas dibanding spesies lainnya. Jenis stroberi *F. vesca* yang pertama kali masuk ke Indonesia. Varietas stroberi introduksi yang dapat ditanam di Indonesia adalah oso grande, pajero, selva, ostara, tenira, robunda, bogota, elvira, grella, camarosa, chandler, earlibrite, strawberi festival, sweet charlie, dan red gantle. Buah stroberi dapat dimanfaatkan sebagai makanan dalam keadaan segar maupun olahan. Produk makanan yang berasal dari stroberi telah banyak dikenal, misalnya sirup, selai dodol dan jus stroberi. Selain mengandung berbagai vitamin dan mineral, buah stroberi terutama bijinya mengandung *ellagic acid* yang mampu mencegah kanker (Budiman dan Saraswati, 2005).

2. Agribisnis

Pengertian agribisnis dapat dijelaskan dari unsur kata yang membentuknya, yaitu: “agri” yang berasal dari kata *agriculture* (pertanian) dan “bisnis” yang berarti usaha. Jadi “agribisnis” adalah usaha

dalam bidang pertanian. Baik mulai dari produksi, pengolahan, pemasaran atau kegiatan lain yang berkaitan (Soekartawi, 1993).

Agribisnis mencakup subsistem sarana produksi atau bahan baku di hulu, proses produksi biologis di tingkat bisnis atau usahatani, aktivitas transportasi berbagai fungsi bentuk (pengolahan), waktu (penyimpanan atau pengawetan) di tengah, serta pemasaran dan perdagangan di hilir, dan subsistem lain seperti jasa, permodalan, perbankan dan sebagainya. Memilah-milah suatu sistem agribisnis dalam satuan yang terpisah hanya akan menimbulkan gangguan serius dalam seluruh rangkaian yang ada, dan tidak mustahil dapat menciptakan permasalahan tingkat berikutnya yang lebih dahsyat (Arifin, 2004)

Agribisnis sebagai suatu sistem merupakan hasil perpaduan subsistem-subsistem berikut (1) subsistem input, (2) subsistem usaha tani/produksi (3) subsistem pengolahan dan pemasaran, dan didukung oleh (4) subsistem sarana pendukung fasilitas. Disamping itu pendekatan agribisnis dalam pembangunan pertanian tidak akan memperoleh hasil yang maksimal tanpa memperhatikan aspek lingkungan dari wilayah yang akan dikembangkan. Dalam arti kata bahwa mutlak diperlukan mekanisme keterpaduan antara pembangunan pertanian pendekatan agribisnis dan pembangunan wilayah secara umum, sehingga di-hasilkan satu sinergi yang kuat untuk memacu pertumbuhan ekonomi nasional (Andriani, 2007).

Menurut Arifin (2004) membangun agribisnis memang perlu secara integral dilakukan pada seluruh subsistem, dengan prioritas yang dapat lebih dicerna oleh para pelaku. Hal itu tidaklah harus diterjemahkan bahwa agribisnis akan bersifat eksklusif dan memiliki privilis tertentu.

Sistem dan usaha agribisnis yang berdayasaing, berkerakyatan dan berkelanjutan dilaksanakan secara terdesentralisasi. Pembangunan sistem dan usaha agribisnis ke depan berbeda dengan masa lalu yang

sangat sentralistik dan *topn down*. Ke depan, pembangunan sistem dan usaha agribisnis akan dilakukan secara terdesentralisasi dan lebih mengedepankan kreativitas pelaku agribisnis daerah (Saragih, 2001).

Strategi pengembangan agribisnis bukan semata-mata persoalan manajemen bisnis di tingkat mikro, namun sangat terkait dengan formasi kebijakan di tingkat makro serta kemampuan mensiasati dan menemukan strategi di tingkat enterpreneur. Keterpaduan formasi makro-mikro ini sangat diperlukan mengingat agribisnis adalah suatu rangkaian sistem usaha berbasis pertanian dan sumberdaya lain dari hulu sampai hilir (Arifin, 2004).

3. Biaya, Penerimaan, Pendapatan Usahatani

Dalam ilmu ekonomi dikatakan bahwa petani membandingkan antara hasil yang diharapkan pada waktu panen (penerimaan) dengan biaya (pengorbanan) yang harus dikeluarkan. Hasil yang diperoleh petani pada saat panen disebut produksi, dan biaya yang dikeluarkannya disebut biaya produksi (Mubyarto, 1990).

Menurut Hadisapoetra (1973), biaya-biaya yang digunakan dalam usahatani antara lain :

a. Biaya alat luar

Biaya alat luar adalah semua pengorbanan yang diberikan dalam usahatani untuk memperoleh pendapatan kotor, kecuali bunga keseluruhan aktiva yang dipergunakan dan biaya untuk petani (keuntungan petani) dan upah tenaga kerja keluarga. Yang termasuk biaya alat luar yaitu :

1. Jumlah upah tenaga kerja yang berupa uang, bahan makanan, perumahan dan premi.
2. Pengeluaran untuk bibit, pupuk, obat-obatan dan pengeluaran lain yang berupa uang, pajak, pengangkutan.

3. Pengeluaran tertentu berupa bahan untuk kepentingan usahatani, misalnya selamatan dan biaya panen.
 4. Pengurangan dari persediaan akhir tahun.
 5. Penyusutan atau pengurangan nilai yaitu penyusutan dari penggunaan semua modal tetap karena waktu.
- b. Biaya mengusahakan

Biaya mengusahakan adalah biaya alat luar ditambah tenaga kerja keluarga yang diperhitungkan berdasarkan upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja luar.

c. Biaya menghasilkan

Biaya menghasilkan adalah biaya mengusahakan ditambah bunga aktiva tetap yang dipakai dalam usahatani.

Penerimaan adalah sejumlah nilai yang diterima oleh produsen atau pengusaha (barang, jasa, faktor produksi) dari penjualan *output*. Besarnya penerimaan diperoleh dari hasil perkalian antara jumlah produksi (*output*) dengan harga produk (Supardi, 2000).

Berdasarkan harga pasar P dan jumlah *output* perusahaan adalah Y , maka penerimaan total (TR) perusahaan adalah PY . Apabila terjadi perubahan jumlah output (Y) berarti memerlukan perubahan pemakain *input* sama artinya dengan terjadi perubahan biaya. Selain itu akan mengakibatkan terjadinya perubahan penerimaan perusahaan (Herlambang, 2002).

Pendapatan merupakan selisih penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan. Pendapatan mempunyai fungsi untuk digunakan memenuhi kebutuhan sehari-hari dan melanjutkan kegiatan usaha petani. Sisa dari pendapatan usahatani akan merupakan tabungan dan juga sebagai sumber dana untuk memungkinkan petani mengusahakan

kegiatan sektor lain. Besarnya pendapatan usahatani dapat digunakan untuk menilai keberhasilan petani dalam mengelola usahatannya. Selain konsep pendapatan, dalam usahatani juga dikenal adanya konsep keuntungan. Keuntungan usahatani adalah selisih dari penerimaan dengan biaya menghasilkan (Prasetya, 1996).

Menurut Hadisapoetra (1973), pendapatan petani dapat diperhitungkan dengan mengurangi pendapatan kotor dengan biaya alat-alat luar dan dengan modal dari luar. Sedangkan pendapatan bersih dapat diperhitungkan dengan mengurangi pendapatan kotor dengan biaya mengusahakan. Biaya mengusahakan adalah biaya alat-alat luar ditambah upah tenaga kerja keluarga sendiri yang diperhitungkan berdasarkan upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja luar.

4. Pengolahan dan Tataniaga

Komponen pengolahan hasil pertanian menjadi penting karena pertimbangan diantaranya sebagai berikut :

- a. Meningkatkan nilai tambah
- b. Meningkatkan kualitas hasil
- c. Meningkatkan penyerapan tenaga kerja
- d. Meningkatkan keterampilan produsen
- e. Meningkatkan pendapatan produsen

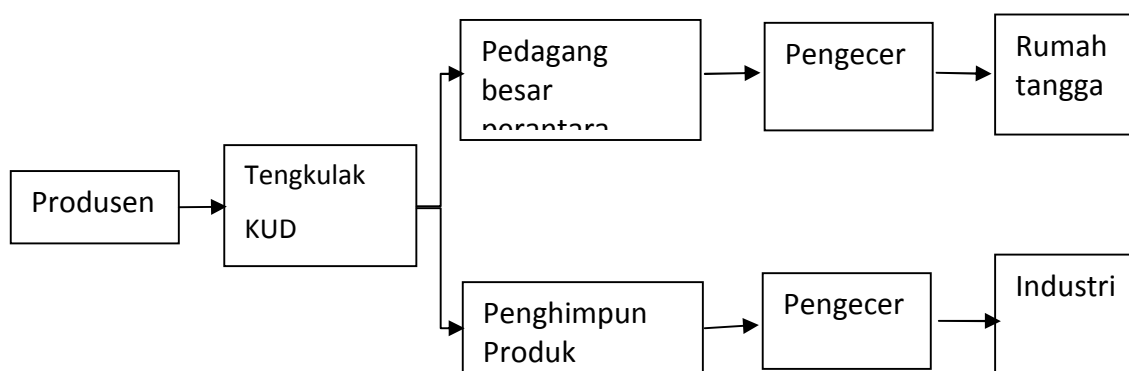
Namun banyak pula dijumpai petani yang tidak melaksanakan pengolahan hasil karena berbagai sebab (Soekartawi, 2001).

Pengertian tentang perniagaan lazim disebut oleh para usahawan sebagai “penghubung antara produsen dengan para konsumen” sehingga kedua kepentingan dapat dipertemukan. Kepentingan produsen untuk menjual produk-produk yang telah dihasilkan dan kepentingan konsumen untuk membeli produk-produk tersebut guna memuaskan atau

memenuhi kebutuhan-kebutuhannya dapat terpenuhi. Marketing atau tataniaga dengan demikian pengertiannya yaitu meliputi segala kegiatan usaha yang diutamakan atau diperlukan agar barang-barang produksi dimungkinkan mengalir secara lancar ke sektor konsumen (Kartasapoetra, 1992).

Menurut Kartasapoetra (1992) mengalirnya produk dan jasa dari desa ternyata tidak terjadi keseimbangan, artinya tingkat hidup masyarakat pedesaan umumnya tetap rendah. Pendapatan perkapita mereka demikian kecil sehingga daya beli barang dan jasa pemuas kebutuhan sekunder dapat dikatakan sangat minim. Jadi masalah yang menyebabkan tingkat kehidupan para petani demikian tidak seimbang antara tenaga yang dikeluarkan tiap hari, antara produk-produk yang dihasilkan dengan tingkat penerimaan/pendapatan hanyalah terletak pada masalah pemasaran.

Menurut Kartasapoetra (1992) cara umum yang ditempuh produsen dalam menyalurkan produknya ke pasar terahir (konsumen) adalah melalui lembaga-lembaga yang menawarkan jasa-jasanya untuk mempermudah kelancaran arus barang. Mata rantai produk pertanian dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1. Mata Rantai Produk Pertanian.

5. Agrowisata

Dalam istilah sederhana, agrowisata didefinisikan sebagai perpaduan antara pariwisata dan pertanian. Pengunjung dapat mengunjungi kebun, peternakan atau tempat pengolahan hasil untuk membeli produk, menikmati pertunjukan mengambil bagian aktivitas, makan suatu makanan atau menghabiskan malam di sebuah area perkebunan atau taman. Sementara definisi lain mengatakan, agrowisata adalah sebuah alternatif untuk meningkatkan pendapatan dan kelangsungan hidup serta menggali potensi ekonomi petani kecil dan masyarakat pedesaan (Anonim^c, 2007).

Menurut Deptan dalam Utama (2006), agrowisata atau agroturisme didefinisikan sebagai sebuah bentuk kegiatan pariwisata yang memanfaatkan usaha agro (agribisnis) sebagai obyek wisata. Tujuannya adalah memperluas pengetahuan, pengalaman, rekreasi, dan hubungan usaha di bidang pertanian. Melalui agrowisata yang menonjolkan budaya lokal dalam memanfaatkan lahan, diharapkan bisa meningkatkan pendapatan petani sambil melestarikan sumberdaya lahan, serta memelihara budaya maupun teknologi lokal (*indigenous knowledge*) yang umumnya telah sesuai dengan kondisi lingkungan alamnya.

Motivasi agroturisme adalah untuk menghasilkan pendapatan tambahan bagi petani. Bagaimanapun agroturisme juga merupakan kesempatan untuk mendidik orang banyak/ masyarakat tentang pertanian dan ekosistem. Pemain kunci di dalam agroturisme adalah petani, pengunjung/ wisatawan, dan pemerintah atau institusi. Peran mereka bersama adalah penting untuk menuju sukses dalam pengembangan agroturisme (Utama, 2006).

6. Kelembagaan

Menurut Mosher dalam Soekartawi (2001) aspek kelembagaan merupakan syarat pokok agar struktur pembangunan pedesaan dikatakan maju. Ada tiga syarat yang dikategorikan sebagai aspek kelembagaan utama dalam “Struktur Pedesaan Maju” yaitu :

- a. Adanya pasar
- b. Adanya pelayanan penyuluhan
- c. Adanya lembaga perkreditan.

Manakala pasar terletak jauh dari sentra produksi, maka pemerintah berusaha mendekatkannya. Misalnya dengan membentuk Koperasi Unit Desa (KUD), yaitu suatu lembaga perekonomian yang tugasnya menyalurkan faktor produksi seperti bibit, pupuk, obat-obatan pertanian dan sekaligus ditugaskan untuk membeli hasil pertanian yang diproduksi petani (Soekatawi, 2001).

Keberadaan kelembagaan pendukung pengembangan agribisnis nasional sangat penting untuk menciptakan agribisnis indonesia yang tangguh dan kompetitif. Lembaga-lembaga pendukung tersebut sangat menentukan dalam upaya meningkatkan integrasi agribisnis dalam mewujudkan tujuan pengembangan agribisnis. Beberapa lembaga pendukung agribisnis indonesia adalah pemerintah, lembaga pembiayaan, lembaga pemasaran dan distribusi, koperasi, lembaga pendidikan formal dan non formal, lembaga penyuluh pertanian lapangan dan lembaga penjamin dan penanggung risiko.

Menurut Dirjen Hortikultura (2002), Kelompok tani adalah kelompok petani yang tumbuh berdasarkan keakraban, keserasian dan kesamaan kepentingan para petani anggotanya. Mereka bekerjasama dalam memanfaatkan sumberdaya pertanian yang mereka kuasai dan bekerjasama untuk meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan anggotanya.

Kelompok tani merupakan ujung tombak pembangunan pertanian dan perannya sangat strategis dalam mengembangkan skala usaha agribisnis yang lebih ekonomis dan efisien. Fungsi dari kelompok tani adalah sebagai wadah untuk mengembangkan sumberdaya manusiapertanian agar memiliki kekuatan mandiri, mampu menerapkan inovasi (teknik, sosial dan ekonomi). Kelompok tani juga diharapkan dapat mendorong petani agar mampu menghadapi risiko besar, sehingga mampu memperoleh tingkat pendapatan dan kesejahteraan yang layak (Dirjen Hortikultura, 2002).

7. Perumusan Strategi

Strategi adalah cara untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak untuk merealisasikannya. Strategi mempengaruhi kehidupan jangka panjang dalam suatu organisasi. Strategi mempunyai konsep multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal atau eksternal yang dihadapi (David, 2004).

Ketika lingkungan bisnis cenderung stabil dan seirama dengan kepentingan perusahaan maka model perencanaan strategis amat sederhana. Lain halnya jika lingkungan bisnis telah sering berubah dan cenderung memiliki tingkat turbulensi tinggi seperti yang terjadi sekarang ini. Lingkungan bisnis berubah secara tiba-tiba. Perencanaan mulai memiliki tingkat kompleksitas yang lebih tinggi. Manajemen tidak hanya dituntut untuk mengantisipasi masa depan, tapi juga diminta untuk mempengaruhi masa depan itu sendiri (Muhammad, 2004).

a. Analisis Lingkungan

Faktor strategis eksternal adalah isu-isu strategis yang dianggap memiliki probabilitas tinggi untuk terjadi dan mempengaruhi perusahaan. Faktor-faktor eksternal dikategorikan

sebagai peluang dan ancaman. Faktor strategis internal yaitu kekuatan dan kelemahan yang akan menentukan apakah perusahaan mampu mengambil keuntungan dari peluang-peluang yang ada, sekaligus menghindari ancaman-ancaman yang ada (Hunger dan Wheelen, 2003).

Analisis lingkungan adalah suatu proses yang digunakan perencana strategi untuk memantau sektor lingkungan dalam menentukan peluang dan ancaman perusahaan. Faktor-faktor yang dipantau ini meliputi faktor eksternal dan internal. Lingkungan ekonomi, demografi, sosial budaya, pemerintah, pesaing, pemasok, dan teknologi merupakan bagian dari faktor-faktor lingkungan eksternal. Sedangkan pemasaran, personalia, operasional atau produksi, keuangan serta penelitian dan pengembangan termasuk dalam faktor internal. Dengan memantau faktor-faktor lingkungan, para penyusun strategi dapat menelusuri berbagai kesempatan dan tantangan untuk menentukan sifat, fungsi dan hubungan keterkaitan diantara faktor-faktor tersebut (Jauch and Glueck, 1997).

Sedangkan menurut Handoko (1994) lingkungan internal perusahaan terbagi dalam 5 unsur yang perlu dipertimbangkan, yaitu : pemasaran, keuangan, produksi atau operasi, personalia, dan organisasi. Sedangkan lingkungan eksternal terbagi menjadi 5 bagian, yaitu: kondisi perekonomian, faktor sosial dan kebudayaan, faktor politik dan hukum, teknologi, dan persaingan.

Umumnya unit bisnis harus mengamati lingkungan eksternal yang terdiri dari makro (demografi, ekonomi, teknologi, politik/hukum, dan sosial budaya) dan lingkungan mikro yang utama (pelanggan, pesaing, saluran distribusi dan pemasok) yang mempengaruhi perolehan laba di pasar. Lingkungan internal yang perlu diamati adalah pemasaran, keuangan, produksi dan organisasi

perusahaan. Unit bisnis perlu memiliki kepekaan untuk mengikuti kecenderungan dan perkembangan yang terjadi, serta menentukan peluang dan ancaman yang timbul (Kotler dan Susanto, 1990).

b. Analisis Strategi

Tidak ada satu organisasipun yang memiliki sumberdaya yang tidak terbatas, maka tidak ada satu perusahaanpun yang dapat berhutang secara tidak terbatas untuk mendapatkan modal usaha. Oleh karena itu tidak ada satu organisasipun yang dapat menjalankan semua strategi yang berpotensi menguntungkan perusahaan. Keputusan-keputusan strategis harus selalu dibuat untuk memilih kegiatan yang paling tepat dan mengalokasikan sumberdaya organisasi. Kebanyakan organisasi hanya dapat menerapkan sedikit strategi tingkat korporat dalam satu waktu tertentu. Merupakan suatu kesalahan besar bagi menejer bila terlalu banyak menerapkan strategi pada saat yang sama. Karena akan menguras sumberdaya perusahaan sehingga setiap strategi menjadi tidak optimal dan rentan (David, 2004).

i. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*) Proses pengambilan keputusan kebijakan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model

yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT (Rangkuti, 2001).

Analisis SWOT membantu mengkombinasikan berbagai tren lingkungan (kesempatan dan ancaman) dengan kemampuan internal yang dimiliki organisasi. Analisis SWOT mengidentifikasi lingkungan dengan sangat teliti. Selain itu, pada saat yang sama analisis SWOT mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki organisasi tersebut. Analisis SWOT bertujuan menganalisa risiko dengan menilai kekuatan dan kelemahan organisasi berkaitan peluang dan ancaman yang dihadapi organisasi (Heimberg, 2006).

ii. Matriks SWOT

Menurut Umar (2001) matriks SWOT merupakan salah satu dari lima *matching tool* pada tahapan *matching stage* yang berfungsi sebagai *matching tool* yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe alternatif strategi yaitu (*Strength-Opportunity (SO)*, *Weakness-Opportunity (WO)*, *Strength-Threat (ST)*, *Weakness-Threat (WT)*). Pada matriks ini menentukan *key success factors* untuk lingkungan eksternal dan internal merupakan bagian yang sulit sehingga membutuhkan *judgment* yang baik.

Matriks SWOT ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi. Strategi SO menuntut perusahaan mampu memanfaatkan peluang melalui kekuatan internalnya. Strategi WO menuntut perusahaan untuk meminimalkan kelemahan dalam memanfaatkan peluang. Strategi ST merupakan pengoptimalan kekuatan dalam menghindari ancaman, dan strategi WT menitikberatkan pada upaya meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Berikut ini adalah model analisis matriks SWOT:

	Strenght (S) Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Weakness (W) Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
Opportunities (O) Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	Strategi S-O Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi W-O Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi S-T Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi W-T Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti 2001

iii. Matriks QSP

QSPM (*Quantitatif Strategic Planning Matric*) adalah alat yang direkomendasikan para ahli strategi untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternatif secara objektif, berdasarkan *key success factor* internal-external yang telah diidentifikasi

sebelumnya. Jadi secara konseptual tujuan QSPM adalah untuk menetapkan kemenarikan relatif (*relatif attractiveness*) dari strategi-strategi yang bervariasi yang telah dipilih, untuk menentukan strategi mana yang dianggap paling baik untuk diimplementasikan (Umar, 2002).

Menurun David (2004) terdapat 6 langkah untuk menyusun QSPM adalah :

- a) Membuat daftar peluang atau ancaman eksternal kunci dan kekuatan atau kelemahan internal kunci.
- b) Memberi bobot pada setiap faktor eksternal dan internal kunci.
- c) Memeriksa matriks-matriks pencocokan (SWOT) dan Mengenali strategi-strategi alternatif yang harus dipertimbangkan. Menuliskan strategi pada baris atas QSPM.
- d) Menentukan nilai daya tarik (AS), (1 : tidak menarik; 2 : agak menarik; 3 : wajar menarik; 4 : sangat menarik). Nilai daya tarik adalah angka yang menunjukkan daya tarik relatif masing-masing strategi pada suatu rangkaian alternatif tertentu.
- e) Menghitung TAS = total nilai daya tarik dengan cara mengalikan bobot dengan nilai daya tarik masing-masing baris. Total nilai daya tarik menunjukkan daya tarik relatif dari masing-masing strategi alternatif, dengan hanya mempertimbangkan dampak dari faktor keberhasilan kritis eksternal atau internal yang berdekatan. Semakin tinggi Total nilai daya tarik semakin menarik suatu alternatif tersebut.
- f) Menghitung jumlah total nilai daya tarik. Menjumlahkan total nilai daya tarik masing-masing kolom strategi QSPM. Semakin tinggi nilainya semakin menarik strategi tersebut.

C. Kerangka Teori Pendekatan Masalah

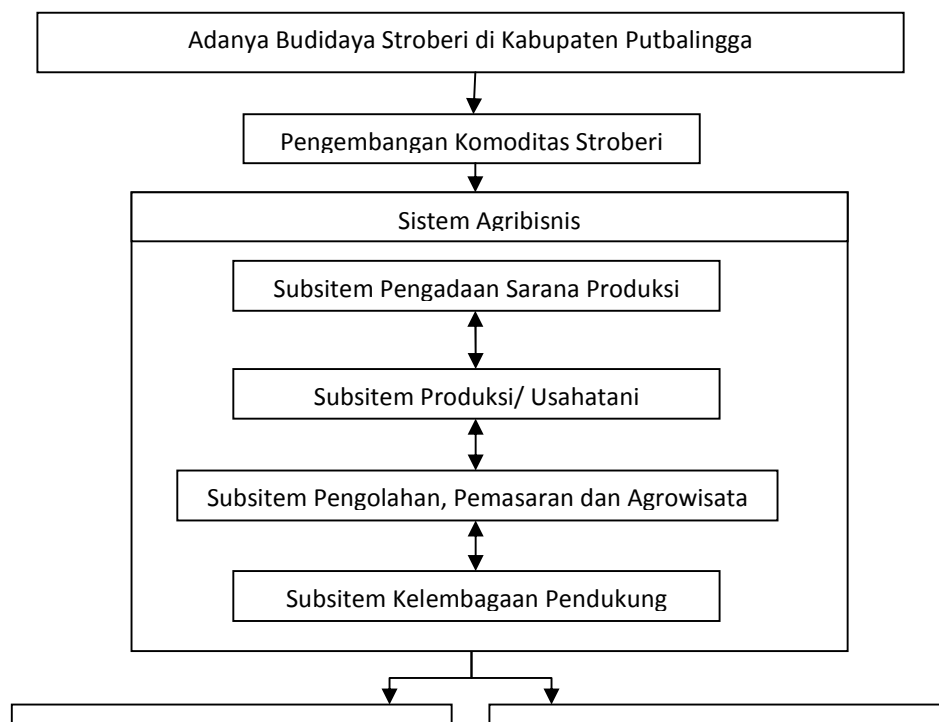
Stroberi sebagai komoditi yang bernilai tinggi yang didukung kondisi alam yang dinilai potensial untuk budidaya stroberi, mendorong Pemerintah Kabupaten Purbalingga menjadikan stroberi sebagai produk unggulan lokal. Potensi wilayah dan nilai komoditi yang tinggi perlu didukung konsep yang integratif antar *stake holder* yang terkait agar pertanian komoditi stroberi dapat berkembang. Konsep tersebut berupa sistem agribisnis stroberi. Sistem agribisnis terdiri dari 4 subsistem yaitu subsistem pengadaan sarana produksi, subsistem produksi/ usahatani, subsistem pengolah, pemasar serta agowisata, dan subsistem kelembagaan pendukung.

Pengembangan sistem agribisnis perlu diawali dengan indentifikasi lingkungan intrenal maupun eksternal. Identifikasi tersebut perlu dilakukan untuk menentukan faktor-faktor yang dianggap berpotensi untuk terjadi dan mempengaruhi agribisnis stroberi. Faktor internal dapat berupa kekuatan maupun kelemahan tergantung pada pengaruhnya terhadap organisasi. Faktor-faktor itu dapat berupa pemasaran, keuangan, operasi/ produksi, SDM, organisasi. Faktor eksternal dapat berupa peluang dan ancaman. Faktor-faktor eksternal sendiri terbagi atas lingkungan makro dan mikro. Tidak semua lingkungan eksternal diamati dalam penelitian ini, dengan keterbatasan biaya dan waktu maka faktor eksternal makro yang diamati adalah pemerintah, sosial budaya dan teknologi, sedangkan faktor eksternal mikro yang diamati adalah pelanggan, pesaing, dan lingkungan alam.

Kekuatan dapat mendorong usaha untuk memanfaatkan peluang yang ada di lingkungan dengan sebaik-baiknya atau dapat menghadapi ancaman dari lingkungan dengan kemampuan yang lebih tinggi sehingga dapat mempercepat pencapaian tujuan. Sebaliknya kelemahan usaha dapat menghambat peluang atau memperlemah usaha di dalam menghadapi ancaman sehingga dapat menghambat pencapaian tujuan usaha.

Langkah selanjutnya adalah memasukkan faktor-faktor internal dan eksternal tersebut ke dalam matriks SWOT. Matrik SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks SWOT ini akan menghasilkan beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga. Dari beberapa alternatif strategi tersebut perlu dilakukan penilaian atau evaluasi untuk memutuskan prioritas strategi yang dapat dilaksanakan. Pada tahap pemilihan strategi/ keputusan (*decision stage*) ini alat analisis kuantitatif yang digunakan adalah *Quantitative Strategic Planning Matriks* (QSPM). QSPM memungkinkan perencana strategi mengevaluasi alternatif strategi secara obyektif.

Dari uraian-uraian tersebut maka dapat dilihat skema kerangka pemikiran pendekatan masalah dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:



Gambar 2. Skema Kerangka Pemikiran Pendekatan Masalah Analisis Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga

D. Definisi Operasional dan Konsep Pengukuran Variabel

1. Strategi adalah suatu tindakan yang bersifat *incremental* dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang yang berorientasi pada pencapaian tujuan perusahaan.
2. Pengembangan adalah suatu proses pembangunan secara bertahap dan teratur yang menjurus ke sasaran yang dikehendaki.
3. Agribisnis merupakan konsep dari suatu sistem yang integratif yang terdiri atas beberapa subsistem yang saling terkait dan mempengaruhi,

yaitu pengadaan sarana produksi pertanian, usahatani, pengolahan dan pemasaran hasil pertanian serta kelembagaan pendukung pertanian.

4. Alternatif strategi pengembangan agribisnis merupakan alternatif alat untuk mewujudkan pengembangan agribisnis dalam kaitannya dengan tujuan jangka pendek atau panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.
5. Analisis SWOT adalah analisis yang mekombinasikan antara faktor eksternal (peluang dan ancaman) dengan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang dihadapi oleh setiap subsistem agribisnis.
6. Lingkungan internal adalah faktor-faktor dari dalam setiap susbsistem agribisnis yang menjadi kekuatan dan kelemahan susbsistem agribisnis tersebut.
7. Lingkungan eksternal adalah faktor-faktor di luar susbsistem agribisnis yang merupakan peluang dan ancaman dari tiap susbsistem agribisnis.
8. Kekuatan adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam masing-masing subsistem agribisnis dan merupakan keunggulan masing-masing subsistem agribisnis.
9. Kelemahan adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam masing-masing subsistem agribisnis dan merupakan keterbatasan/kekurangan masing-masing subsistem agribisnis.
10. Peluang atau kesempatan adalah faktor-faktor yang berasal dari luar masing-masing subsistem agribisnis dan bersifat menguntungkan bagi masing-masing subsistem agribisnis.
11. Ancaman adalah faktor-faktor yang berasal dari luar masing-masing subsistem agribisnis dan bersifat mengganggu keberlangsungan masing-masing subsistem agribisnis.
12. Matrik SWOT adalah matrik yang akan digunakan untuk menyusun berbagai alternatif strategi pengembangan agribisnis melalui strategi SO, WO, ST, dan WT.

13. Matrik QSP adalah alat yang digunakan untuk melakukan evaluasi terhadap alternatif strategi secara objektif, berdasarkan *key success factor* internal-external yang telah diidentifikasi sebelumnya.
14. Usahatani stroberi adalah usaha pembudidayaan stroberi pada lahan tegalan yang diusahakan secara monokultur.
15. Petani sampel yang dimaksud adalah petani pemilik penggarap yang mengusahakan tanaman stroberi.
16. Informan kunci adalah orang yang cukup lama dan intensif menyatu serta terlibat secara aktif pada lingkungan atau kegiatan yang menjadi perhatian penelitian.
17. Biaya petani adalah biaya mengusahakan yang meliputi biaya untuk pembelian saprodi (benih, pupuk, pestisida), upah tenaga kerja, pajak, pengangkutan, biaya makan yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp/Ha/MT).
18. Penerimaan petani adalah nilai uang yang diterima petani dari hasil produksi usahatani stroberi, merupakan hasil perkalian antara jumlah produksi dengan harga jual produk per Kg, dinyatakan dalam rupiah (Rp/Ha/MT).
19. Pendapatan petani stroberi adalah selisih antara penerimaan dan biaya usahatani stroberi selama satu musim tanam dan dinyatakan dalam rupiah (Rp/Ha/MT).
20. Kelompok tani adalah perkumpulan petani yang memiliki kesaamaan kepentingan di antara petani anggotanya.
21. Agrowisata adalah kegiatan pariwisata dengan kegiatan agribisnis sebagai obyek wisatanya.
22. Pengolah stroberi adalah orang yang mengolah buah stroberi menjadi berbagai produk makanan.
23. Pengepul kecil adalah orang yang menampung hasil panen langsung dari para petani untuk selanjutnya dijual kembali.

24. Pengepul besar adalah orang yang tidak hanya menampung hasil panen dari petani, tetapi juga dari para pengepul kecil dan selanjutnya akan dijual kembali.
25. Pedagang luar kota adalah orang yang berasal dari luar Kabupaten Purbalingga yang membeli stroberi dari Kabupaten Purbalingga untuk dijual di luar Kabupaten Purbalingga.

E. Pembatasan Masalah

1. Penelitian ini dilakukan pada Februari 2008 – Maret 2008.
2. Data lingkungan eksternal dan internal yang dianalisis berupa data kualitatif yang diperoleh dari hasil wawancara dengan responden, dan hasil pengamatan selama penelitian.
3. Faktor-faktor eksternal makro yang diamati adalah pemerintah, sosial budaya dan teknologi, sedangkan faktor eksternal mikro yang diamati adalah pelanggan, pesaing, dan lingkungan alam.
4. Faktor-faktor itu yang diamati adalah pemasaran, keuangan, operasi/produksi, SDM, organisasi

III. METODE PENELITIAN

A. Metode Dasar Penelitian

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif, yaitu metode yang memberikan gambaran atau uraian atas suatu keadaan se jelas mungkin tanpa ada perlakuan apapun terhadap obyek yang diteliti (Kountur, 2003). Sedangkan teknik pelaksanaan menggunakan teknik survei yaitu cara pengumpulan data dari sejumlah unit atau individu dalam jangka waktu yang bersamaan melalui alat pengukuran wawancara beberapa daftar pertanyaan berbentuk kuesioner (Surakhmad, 1994).

B. Metode Pengambilan Responden

1. Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja. Penelitian dilaksanakan di Kabupaten Purbalingga karena memiliki kawasan yang memiliki ketinggian tempat untuk pengembangan stroberi. Lebih spesifik, penelitian dilakukan di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga karena telah ditetapkan sebagai sentra produksi stroberi. Kondisi iklim dan lingkungan Desa Serang juga sesuai untuk pertumbuhan tanaman stroberi. Kondisi tersebut tidak terdapat di wilayah lain di Kabupaten Purbalingga.

2. Metode Pengambilan Responden

a. Penentuan Faktor-faktor Kunci Strategis

Menurut Bungin (2003) penelitian kualitatif lebih terfokus pada representasi terhadap fenomena sosial sehingga prosedur sampling yang terpenting adalah bagaimana menentukan informan kunci (*Key Informan*) atau situasi sosial tertentu yang sarat informasi sesuai dengan fokus penelitian. Untuk memilih sampel atau informan kunci lebih tepat dilakukan secara sengaja (*purposive*).

Sampai dengan berakhirnya pengumpulan informasi, umumnya terdapat tiga tahap pemilihan sampel dalam penelitian kualitatif yaitu: pemilihan awal, pemilihan sampel lanjutan, dan menghentikan pemilihan sampel lanjutan bilamana dianggap

sudah tidak ada lagi ditemukan variasi informasi, teknik pemilihan sampel tersebut dinamakan teknik *snowball*.

Informan kunci ditentukan dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tersebut adalah orang tersebut dianggap paling tahu tentang informasi yang diharapkan atau orang tersebut adalah orang yang berpengaruh sehingga memudahkan peneliti menjelajahi dan menggali informasi dari obyek yang dibutuhkan (Sugiyono, 2006). Responden yang menjadi informan kunci di tingkat petani adalah Bapak Mugirin. Beliau adalah petani, pengepul, pengelola agrowisata stroberi, pemasar stroberi segar dan produk olahannya, dan ketua kelompok usaha stroberi. Informan kunci di tingkat instansi pemerintah adalah Bapak Arif Koerudin, beliau adalah Kepala Seksi Produksi Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga. Beliau juga bertugas sebagai Ketua Tim Pengembangan Primatani Kabupaten Purbalingga.

b. Penentuan bobot dan *Attractive Score*

Bobot dan *attractive score* atas faktor-faktor strategis diperlukan sebagai input dalam analisis prioritas strategi melalui QSPM. Ketepatan pemberian bobot dan rating akan menentukan kualitas output QSPM dan prioritas yang akan diambil. Pemilihan responden untuk menentukan *attractive score* dilakukan dengan *purposive sampling* dengan pertimbangan bahwa responden memiliki *intuitif gudgement* yang baik. *Intuitif judgement* yang baik terhadap suatu permasalahan dimiliki oleh orang yang sudah lama berkecimpung dalam bidang tersebut.

Responden yang melakukan penentuan bobot dan rating dalam penelitian ini jumlahnya tidak sama dengan responden yang ditemui untuk menentukan faktor-faktor strategis. Jumlah responden yang melakukan penentuan bobot dan rating berjumlah 11 orang,

sedangkan jumlah keseluruhan responden untuk menentukan faktor strategis adalah 24 orang. Sebelas orang tersebut terdiri dari 5 orang dari personil pemerintah, 1 orang petani, 1 orang pengelola agrowisata sekaligus petani dan pemasar, 3 orang pemasar sekaligus petani, dan 1 orang pengolah stroberi.

C. Jenis dan Sumber Data

Data primer adalah data yang diambil secara langsung dari petani, penyedia sarana produksi, pemasar dan kelembagaan pendukung agribisnis stroberi. Data primer dapat berupa karakteristik usahatani dan variabel-variabel yang menjadi faktor internal dan eksternal pada agribisnis stroberi.

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari instansi atau lembaga yang terkait dengan penelitian antara lain Dinas Pertanian, Subdin Tanaman Pangan dan Hortikultura, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Purbalingga, BAPPEDA, Dinas Pariwisata dan lembaga yang termasuk subsistem agribisnis stroberi (*stake holder*) di Kabupaten Purbalingga. Secara singkat jenis dan sumberdata yang diperlukan dalam penelitian sebagai berikut:

Tabel 1. Jenis dan Sumber Data yang Diperlukan

NO	JENIS DATA	SUMBER DATA
1	Data primer	a. Petani b. Penyedia sarana produksi c. Pemasar d. Kelembagaan pendukung
2	Data sekunder	a. Dinas Pertanian (Sub Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura) Kab. Purbalingga b. Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kab. Purbalingga c. BAPPEDA Kab. Purbalingga d. Dinas Pariwisata Kab. Purbalingga

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik wawancara digunakan untuk mengumpulkan data primer dengan melakukan wawancara semi terstruktur secara *indepth* (luas dan mendalam) kepada responden yang berdasarkan daftar pertanyaan (*quisioner*) yang telah dipersiapkan sebelumnya.

2. Observasi

Teknik observasi dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang akan diteliti sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai obyek yang akan diteliti.

3. Pencatatan

Teknik pencatatan digunakan untuk mengumpulkan data sekunder dari instansi atau lembaga yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

E. Metode Analisis Data

Analisis data untuk menentukan strategi diawali dengan mengidentifikasi faktor-faktor strategis pada masing-masing subsistem agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga. Faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) maupun eksternal (peluang dan ancaman) yang teridentifikasi kemudian disusun dalam bentuk tabulasi kemudian dianalisis untuk dijelaskan.

a. Analisis Lingkungan

Analisis dilakukan terhadap lingkungan internal maupun eksternal setiap subsistem agribisnis stroberi. Lingkungan internal yang diamati meliputi kondisi keuangan, sumber daya manusia, pemasaran, operasional, dan manajemen. Lingkungan eksternal juga harus diperhatikan untuk

menidentifikasi kemungkinan yang akan terjadi dan berpotensi mempengaruhi kondisi agribisnis. Yang harus diamati yaitu tren perkembangan perekonomian, faktor sosial dan kebudayaan, faktor politik dan hukum, perkembangan teknologi, dan peta persaingan.

b. Perumusan Strategi

i. Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk faktor-faktor strategis subsistem-subsistem agribisnis stroberi baik internal (kekuatan, kelemahan) maupun eksternal (peluang, ancaman) dalam kondisi saat ini kemudian berusaha menyesuaikan antara faktor internal kekuatan kelemahan dengan faktor eksternal peluang ancaman.

ii. Matriks SWOT

Matriks SWOT berisi daftar kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang sama dengan yang sudah tersusun dalam analisis lingkungan. Matriks SWOT memudahkan penyusunan alternatif strategi pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga sesuai faktor-faktor strategis yang sudah ditentukan sebelumnya. Dalam matriks SWOT terdapat delapan tahap penentuan strategi, yaitu:

- a) Menuliskan peluang eksternal.
- b) Menuliskan ancaman eksternal.
- c) Menuliskan kekuatan internal.
- d) Menuliskan kelemahan internal.
- e) Menyesuaikan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan mencatat strategi SO.
- f) Menyesuaikan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan mencatat strategi WO.

g) Menyesuaikan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan mencatat strategi ST.

h) Menyesuaikan kelemahan internal dengan ancaman eksternal dan mencatat strategi WT.

Strategi SO memungkinkan perusahaan mampu memanfaatkan peluang melalui kekuatan internalnya. Strategi WO mengarahkan untuk meminimalkan kelemahan dalam memanfaatkan peluang. Strategi ST merupakan pengoptimalan kekuatan dalam menghindari ancaman, dan strategi WT menitikberatkan pada upaya meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman (Rangkuti, 2001). Model matriks SWOT adalah:

	Strength (S) Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Weakness (W) Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
Opportunities (O) Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	Strategi S-O Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi W-O Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi S-T Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi W-T Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 3. Model Matriks SWOT

iii. QSPM (*Quantitatif Strategic Planning Matriks*)

QSPM digunakan untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternatif secara objektif, berdasarkan *key success factor* internal-external yang telah diidentifikasi sebelumnya atau dengan kata lain

untuk menetapkan kemenarikan relatif (*relatif attractiveness*) dari strategi-strategi yang bervariasi yang telah dipilih, untuk menentukan strategi mana yang dianggap paling baik untuk diimplementasikan. Terdapat 6 langkah untuk menyusun matriks (QSPM), yaitu:

- a) Membuat daftar peluang atau ancaman eksternal kunci dan kekuatan atau kelemahan internal kunci.
- b) Memberi bobot pada setiap faktor eksternal dan internal kunci.
- c) Memeriksa matriks-matriks pencocokan (SWOT) dan Mengenali strategi-strategi alternatif yang harus dipertimbangkan. Menuliskan strategi pada baris atas QSPM.
- d) Menentukan nilai daya tarik (AS), (1 : tidak menarik; 2 : agak menarik; 3 : wajar menarik; 4 : sangat menarik). Nilai daya tarik adalah angka yang menunjukkan daya tarik relatif masing-masing strategi pada suatu rangkaian alternatif tertentu.
- e) Menghitung TAS = total nilai daya tarik dengan cara mengalikan bobot dengan nilai daya tarik masing-masing baris. Total nilai daya tarik menunjukkan daya tarik relatif dari masing-masing strategi alternatif, dengan hanya mempertimbangkan dampak dari faktor keberhasilan kritis eksternal atau internal yang berdekatan. Semakin tinggi Total nilai daya tarik semakin menarik suatu alternatif tersebut.
- f) Menghitung jumlah total nilai daya tarik. Menjumlahkan total nilai daya tarik masing-masing kolom strategi QSPM. Semakin tinggi nilainya semakin menarik strategi tersebut. Model matriks QSP adalah sebagai berikut (David, 2004) :

Tabel 2. Matriks *Quantitatif Planing Matriks*

Faktor Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi					
		Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS

Faktor-Faktor Kunci Eksternal							
Total Bobot							
Faktor-Faktor Kunci Internal							
Total Bobot							
Jumlah Total Nilai Daya Tarik							

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, R.K. 2006. *Strategi Pemasaran Strawberry di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar*. Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis. Vol. 3 No. 1 September 2006. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret.
- Anonim^a. 2000. *Stroberi (Fragaria chiloensis L. / F. vesca L.)* http://www.tanimaju.com/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=1&Itemid=30/html. Diakses 10 Juli 2007.
- Anonim^b. 2006. *About Agrotourism*. http://farmstop.com/about_agrotourism/html. Diakses 20 Desember 2007.
- Anonim^c. 2007. SWOT Analysis. <http://en.wikipedia.org/wiki/SWOT>. Diakses 8 Juli 2007.
- Andriani, Ratna Dewi. 2007. *Terminal Agrobisnis, Perlukah di Kawasan Transmigrasi*. http://www.nakertrans.go.id/majalah_buletin/majalah_balitfo/volume_2_2/terminal_agribisnis.php
- Arifin, Bustanul. 2004. *Analisis Ekonomi Pertanian Indonesia*. Kompas Media Nusantara. Jakarta.
- BPS Kabupaten Purbalingga. 2007. *Purbalingga dalam Angka Tahun 2006*.

- Budiman, S dan Saraswati, D. 2006. *Berkebun Stroberi Secara Komersil*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Bungin, B. 2003. *Analisis Data Penelitian Kualitatif. Pemahaman Filosofis dan Metodologis ke Arah Penguasaan Model Aplikasi*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- David, F.R. 2004. *Manajemen Strategis: Konsep-konsep, Alih Bahasa: Kresno Santoso*. PT Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Dinas Pertanian Kabupaten Purbalingga. 2007. *Laporan Tahunan Pelaksanaan Program Kegiatan Pembangunan Pertanian TPH Kabupaten Purbalingga 2006*. Dispertanhut Kabupaten Purbalingga.
- Dinas Pertanian Kabupaten Purbalingga. 2007. *Pertanian dalam Angka Kabupaten Purbalingga 2006*. DISPERTANHUT Kabupaten Purbalingga.
- Hadisapoetro, S. 1973. *Biaya dan Pendapatan dalam Usahatani*. BPFE UGM. Yogyakarta.
- Handoko, T. Hani. 1994. *Manajemen*. BPFE UGM. Yogyakarta
- Heimberg. 2006. SWOT for Risk Analysis http://fnsnet.com/customer_service/WP_FNS_SWOT_forRiskAnaly.pdf. Diakses 8 juli 2007.
- Herlambang, T. 2002. *Ekonomi Manajerial : Strategi Bersaing*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Hunger, J. dan Wheelen, T. 2003. *Manajemen Strategis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Irawan, B. 2003. *Membangun Agrobisnis Agrobisnis Hortikultura Terintegrasi dengan Basis Kawasan Pasar*. http://pse.litbang.deptan.go.id/publikasi/FAE_21_2_2003_5_pdf/html. Diakses 17 Juni 2007.
- Jauch and Glueck. 1997. *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*. Edisi II. Erlangga. Jakarta
- Kartasapoetra, G. 1992. *Marketing Produk Pertanian dan Industri Cetakan Ke-2*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Khoerudin, A. 2007. *Profil Agribisnis Stroberi di Desa Serang Kabupaten Purbalingga*. Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga.
- Kotler, P. dan Susanto, A.B. 1990. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Salemba Empat. Jakarta.
- Kountur, R. 2003. *Pedoman Penulisan Skripsi dan Tesis*. Erlangga .Jakarta.
- Mubyarto. 1995. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES, Jakarta.

- Octavianthy, Hermin. 2006. *Analisis Pengembangan Agribisnis Komoditi Stroberi di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar*. Skripsi. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Prasetya, P. 1996. *Ilmu Usahatani*. UNS Press. Surakarta.
- Rangkuti, F. 2001. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Said, E. Gumbira dan Intan, A. Harizt. 2004. *Manajemen Agribisnis*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Saragih, Bungaran. 2001. *Pembangunan Sistem Agrobisnis di Indonesia dan Peran Public Relation*. Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agrobisnis Volume 1 No. 3. 149-226. Fakultas Pertanian Universitas Udayana
- _____. 2003. *Pembangunan Sistem Agrobisnis Sebagai Penggerak Ekonomi Nasional*. www.deptan.go.id.htm
- Soekartawi. 1993. *Agrobisnis: Teori dan Aplikasinya*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- _____. 1993. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. Rajawali Press. Jakarta.
- _____. 2001. *Agrobisnis: Teori dan Aplikasinya Cetakan Ke-6*. Rajawali Press. Jakarta.
- Sugiyono. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Al Bandung.
- Surakhmad, W. 1994. *Penelitian Ilmiah, Dasar, Metode, dan Teknik*. Tarsito. Bandung.
- Umar, Husein. 2001. *Strategic Management in Action*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Utama, G.B.R. 2006. *Agrowisata Sebagai Pariwisata Alternatif*. <http://wisata-agro.blospot.com/2007/08/agrowisata-sebagai-pariwisata-.html>. Diakses 20 Desember 2007

IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

Keadaan Alam

Letak Geografis

Kabupaten Purbalingga termasuk wilayah Provinsi Jawa Tengah bagian barat daya. Tepatnya terletak pada posisi $101^{\circ}11'$ - $109^{\circ}35'$ bujur timur dan $7^{\circ}10'$ - $7^{\circ}29'$ lintang selatan. Batas-batas administratif Kabupaten Purbalingga adalah sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara : Kabupaten Pemalang
- b. Sebelah Timur : Kabupaten Banjarnegara
- c. Sebelah Selatan : Kabupaten Banjarnegara dan Kabupaten

Banyumas

- d. Sebelah Barat : Kabupaten Banyumas

Luas Wilayah dan Pembagian Wilayah Administrasi

Luas wilayah Kabupaten Purbalingga seluruhnya tercatat 77.764 Ha, atau sekitar 2,39% dari luas wilayah Propinsi Jawa Tengah. Secara administrasi Kabupaten Purbalingga dibagi menjadi 18 kecamatan, yaitu Kecamatan Kemangkon, Bukateja, Kejobong, Pengadegan, Kaligondang, Purbalingga, Kalimanah, Padamara, Kutasari, Bojongsari, Mebet, Bobotsari, Karangreja, Karangjambu, Karanganyar, Kertanegara, Karangmoncol, Rembang. Kecamatan yang paling luas adalah Kecamatan Rembang yaitu 9.160 Ha sedangkan yang paling kecil adalah Kecamatan Purbalingga seluas 1.473 Ha.

Tabel 3. Luas Wilayah Menurut Kecamatan di Kabupaten Purbalingga Tahun 2006

Kecamatan	Luas (Ha)
Kemangkon	4.514
Bukateja	4.240
Kejobong	3.988
Pengadegan	4.174
Kaligondang	5.054
Purbalingga	1.473
Kalimanah	2.251
Purbalingga	1.726
Kutasari	5.289
Bojongsari	2.925
Mrebet	4.788
Bobotsari	3.228
Karangreja	6.459
Karangjambu	5.621
Karanganyar	3.459
Kertanegara	3.377
Karangmoncol	6.028
Rembang	9.160
Jumlah	77.764

Sumber : BPS Kabupaten Purbalingga , 2007

Keadaan Topografi

Topografi wilayah Kabupaten Purbalingga terdiri dari dataran tinggi/ perbukitan dan dataran rendah. Dataran tinggi yang berbukit-bukit dengan kemiringan hingga 40% terdapat di bagian utara. Kecamatan-kecamatan yang memiliki topografi dataran tinggi dan berbukit yaitu Kecamatan Karangreja, Karangjambu, Bobotsari, Karanganyar, Kertanegara, Rembang, sebagian wilayah Kecamatan Kutasari, Bojongsari dan Mrebet. Bagian selatan yang merupakan dataran rendah memiliki kemiringan 0 sampai 25%. Dataran rendah ini meliputi Kecamatan Kalimanah, Padamara, Purbalingga, Kemangkon, Bukateja, Kejobong,

Pengadegan, sebagian wilayah Kecamatan Kutasari, Bojongsari dan Mrebet.

Wilayah Kabupaten Purbalingga dapat dibagi menjadi empat kelompok ketinggian tempat. Berikut kelompok ketinggian tempat menurut Dinas Pertanian Kabupaen Purbalingga:

Tabel 4. Ketinggian Tempat di Kabupaten Purbalingga

No	Ketinggian Tempat	Kecamatan
1	0 – 300 m	Kecamatan Kemangkon, Bukateja, Kalimanah, Padamara, Purbalingga, Kaligondang, Kejobong, Pengadegan (bagian selatan), Kutasari, Mrebet, Bobotsari, Karanganyar, Karangmoncol, Rembang.
2	301 – 800 m	Kecamatan Kutasari dan Bojongsari bagian tengah, Karangreja bagian selatan dan rembang bagian utara.
3	801 – 1500 m	Kecamatan Karangreja, Karangmoncol dan Rembang bagian utara.
4	Diatas 1500 m	Kecamatan Karangreja ujung barat (lereng Gunung Slamet)

S

umber: Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga, 2007

Kondisi alam Purbalingga yang meliputi dataran rendah dan dataran tinggi yang berbukit, memungkinkan dibudidayakannya bermacam-macam tanaman. Tanaman yang banyak dibudidayakan di dataran rendah antara lain tanaman pangan seperti padi, jagung, ubi kayu dan ubi jalar. Selain tanaman pangan, berbagai jenis tanaman palawija dan buah juga dapat tumbuh dengan baik. Tanaman palawija seperti kacang tanah dan kedelai juga banyak dibudidayakan. Buah-buahan yang dihasilkan Kabupaten Purbalingga antara lain jeruk, durian, pisang, pepaya, durian, duku, salak, nenas dan alpokat. Berbagai jenis hortikultura dapat

dibudidayakan dengan baik di daerah dataran tinggi. Selama ini jenis hortikultura yang sudah dibudidayakan di dataran tinggi antara lain kubis, wortel, ceisim, bawang daun, kentang, tanaman hias, tomat, cabai, dan stroberi.

Keadaan Iklim

Kondisi suatu wilayah merupakan salah satu potensi alam yang menentukan jenis tanaman yang dapat dibudidayakan di wilayah tersebut. Berdasarkan klasifikasi iklim Schemid-Ferguson, Kabupaten Purbalingga termasuk iklim B yang dibagi menjadi 2 yaitu:

Wilayah Utara, terletak di kaki Gunung Slamet dengan ketinggian 400 - 1.122 mdpl. Temperatur harian berkisar 22°C – 32°C dengan curah hujan mencapai 3.500 – 3.575 mm per tahun

Wilayah Selatan, terletak pada ketinggian 42 - 116 mdpl. Temperatur harian berkisar 28° – 32°C dengan curah hujan mencapai 2.500 – 3.500 mm per tahun.

Curah hujan merupakan salah satu komponen iklim yang mempengaruhi pola tanam dan jenis tanaman di suatu wilayah. Berdasarkan curah hujan yang ada, Kabupaten Purbalingga mengalami dua periode hujan yaitu bulan kering (Mei – September) dan bulan basah (Oktober – April). Curah hujan di Kabupaten Purbalingga selama tahun 1998 - 2002 dapat dilihat dalam table berikut.

Tabel 5. Banyaknya Curah Hujan Kabupaten Purbalingga Tahun 1998-2002

Tahun	Bulan											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1998	20	75	50	44	27	44	37	16	20	52	73	49
1999	5	3	7	7	8	8	9	5	2	6	3	5
2000	82	51	58	42	22	20	80	98	40	44	61	55
2001	9	4	0	7	2	7	31	27	61	6	9	5
2002	17	15	15	15	11	62	17	17	13	14	21	21
	6	9	0	3	1	25	4	0	6	6	1	1
	45	36	45	37	24	4	93		0	61	64	22

	7	2	0	1	1	40				2	2	3
	48	29	37	29	11					12	69	60
	9	2	2	2	5					6	7	8
Rata	44	44	40	32	19	15	10	45,	57,	30	52	41
2	2	9	9	0	8	9	1	5	5	7	7	3

Sumber : Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga, 2007

Tata Guna Lahan

Lahan dapat dijadikan potensi yang bermanfaat bagi pertanian. Semakin luas pemanfaatan lahan untuk pertanian maka hasil pertanian yang diperoleh akan relatif semakin banyak pula. Perubahan penggunaan lahan selalu terjadi dari tahun ke tahun di Kabupaten Purbalingga. Penggunaan lahan yang tercatat oleh dinas pertanian yaitu dari tahun 1998 sampai dengan 2006, kecuali 2003 dan 2004 dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 6. Penggunaan Lahan di Kabupaten Purbalingga Tahun 1998-2006

Penggunaan Lahan	Luas (Ha)						
	1998	1999	2000	2001	2002	2005	2006
1. Lahan sawah	18.301	18.311	21.960	21.942	21.920	21.892	22.386
2. Lahan kering							
- Tegalan	20.318	20.218	17.346	17.345	17.345	17.344	16.344
- Kebun campur	4.532	4.532	4.532	4.532	4.532	4.532	4.532
- Perkebunan	16	16	16	16	16	16	16
3. Hutan	11.328	11.328	11.328	11.328	11.328	11.328	11.328
4. Pemukiman	19.170	19.165	18.940	18.987	18.964	19.075	19.209
5. Lain-lain	4.099	4.194	3.822	3.614	3.658	3.481	3.853
Jumlah	77.764	77.764	77.764	77.764	77.764	77.764	77.764

Sumber : Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga, 2007

Penggunaan lahan sebagai lahan pertanian secara keseluruhan mengalami peningkatan dari tahun 1998-2001, pada saat yang sama penggunaan lahan untuk pemukiman dan lain-lain mengalami penurunan. Luas lahan pertanian mulai menurun pada tahun 2002 dan

terus menurun luasannya dari tahun ke tahun sampai tahun 2006. Saat yang sama luas pemukiman bertambah dan lahan lain-lain justru turun. Penggunaan lahan sebagai hutan tidak mengalami perubahan dari tahun ke tahun karena hutan ini merupakan kawasan konservasi yang penggunaannya tidak boleh dialihkan. Lahan pertanian juga ada yang luasannya tidak berubah yaitu perkebunan dan kebun campur. Selama tahun 1998-2006 penggunaannya tidak berubah karena tanaman yang diusahakan adalah tanaman keras atau tanaman tahunan yang berumur panjang.

B. Keadaan Penduduk

1. Pertumbuhan Penduduk

Penduduk merupakan salah satu faktor yang menentukan perkembangan suatu wilayah dan dapat menjadi potensi bagi suatu wilayah. Pertumbuhan penduduk dapat mengancam ketersediaan lahan pertanian produktif karena adanya konversi lahan pertanian ke nonpertanian untuk keperluan pemukiman. Kabupaten Purbalingga mempunyai jumlah penduduk yang terus meningkat dari tahun ke tahun akan tetapi meningkatnya jumlah penduduk belum tentu pertumbuhannya tinggi. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 7. Pertumbuhan Penduduk Kabupaten Purbalingga
Tahun 2003-2006

Tahun	Laki-laki	Perempuan	Jumlah (jiwa)	Pertumbuhan (%)
2003	426.754	433.303	860.057	
2004	433.213	438.627	871.840	1,37
2005	437.648	442.303	879.951	0,93
2006	440.069	444.970	885.039	0,58

Sumber : BPS Kabupaten Purbalingga , 2007

Berdasarkan Tabel 7 dapat diketahui tingkat perubahan jumlah penduduk Kabupaten Purbalingga dari tahun 2003 sampai tahun 2006. Pertumbuhan penduduk pada sepuluh tahun terakhir relatif menurun. Pertumbuhan penduduk paling tinggi yaitu pada tahun 2004 yang

mencapai 1,37% kemudian menurun sampai tahun 2006 mencapai 0,58%. Menurunnya pertumbuhan penduduk ini tidak lepas dari program Keluarga Berencana yang dicanangkan pemerintah.

Tabel di atas juga menggambarkan komposisi jumlah penduduk laki-laki dan perempuan. Komposisi tersebut dapat digunakan untuk menentukan Seks Rasio penduduk Purbalingga. Seks Rasio dihitung dengan cara membagi jumlah penduduk laki-laki dengan jumlah penduduk perempuan. Seks Rasio dari tahun 2003-2006 berturut-turut adalah 98, 98, 99 dan 99. Angka tersebut menggambarkan perbandingan jumlah penduduk laki-laki dan perempuan tidak jauh berubah. Pada umumnya tenaga kerja laki-laki memiliki jenis pekerjaan yang lebih banyak dibanding dengan tenaga kerja wanita. Demikian pula dalam sektor pertanian, tenaga kerja laki-laki dapat mengerjakan semua jenis pekerjaan dalam usaha tani. Tenaga kerja wanita biasanya hanya mengerjakan tanam, pemeliharaan dan panen serta pengolahan paska panen.

2. Keadaan Penduduk menurut Kelompok Umur

Keadaan penduduk menurut umur bagi suatu daerah dapat digunakan untuk mengetahui besarnya penduduk yang produktif dan angka beban tanggungan (Dependency Ratio/DR). Keadaan penduduk Kabupaten Purbalingga menurut umur dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 8. Jumlah Penduduk menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin di Kabupaten Purbalingga (dalam jiwa) Tahun 2006

No	Kelompok Umur	Laki-laki (jiwa)	Perempuan (jiwa)	Jumlah (jiwa)	Prosentase (%)
1	0 – 4	35.998	32.438	68.503	7,74
2	5 – 14	85.593	87.169	172.936	19,54
3	15 – 24	70.499	68.748	139.305	15,74
4	25 – 64	217.438	224.221	441.369	49,87
5	>64	30.056	32.394	62.926	7,11

Jumlah	440.069	444.970	885.039	100
--------	---------	---------	---------	-----

Sumber : BPS Kabupaten Purbalingga , 2007

Penduduk Kabupaten Purbalingga yang terbanyak pada kelompok umur 25-64 tahun yaitu sebanyak 49,87%, sebanyak 15,74% penduduk berada pada kelompok umur 15-24 tahun, sebanyak 19,54% penduduk berumur 5-14 tahun, sebanyak 7,11% penduduk berumur lebih dari 60 tahun dan penduduk berumur 0-4 tahun sebanyak 7,74%.

Berdasarkan Tabel 11 maka penduduk Kabupaten Purbalingga dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan yaitu :

- a.Usia Belum Produktif (0-14) :
241.439 jiwa
- b.Usia Produktif (15-64)
: 580.674 jiwa
- c. Usia Tidak Lagi Produktif (>64) : 62.926 jiwa

Banyaknya penduduk usia produktif akan berpengaruh pada ketersediaan tenaga kerja dalam sektor perekonomian, baik pertanian, industri, maupun jasa. Usia non produktif diperoleh dengan menjumlahkan usia belum produktif dan tidak lagi produktif. Besarnya DR yaitu 52,43% yang berarti bahwa setiap 100 orang penduduk usia produktif harus menanggung 52 penduduk non produktif.

3. Keadaan Penduduk menurut Pendidikan

Tingkat pendidikan akan mempengaruhi pola pikir tiap individu. Kabupaten Purbalingga memperoleh sumbangan PDRB terbesar dari sektor pertanian, dengan demikian masih banyak penduduk yang bermata pencaharian dari sektor pertanian. Meskipun pekerjaan di bidang pertanian tidak membutuhkan pendidikan formal yang tinggi, namun pengetahuan yang diperoleh melalui pendidikan formal dapat

mempengaruhi pola pikir petani dalam pengambilan keputusan usahatani.

Tabel 9. Banyaknya Penduduk (10 tahun keatas) menurut Pendidikan yang Ditamatkan di Kabupaten Purbalingga Tahun 2006

No	Pendidikan yang ditamatkan	yang	Laki-Laki		Perempuan		Total	
			Jiwa	%	Jiwa	%	Jiwa	%
1	Tidak/Belum Pernah		12.421	3,44	30.182	8,18	42.603	5,82
2	Sekolah		105.757	29,2	101.65	27,5	207.40	28,4
3	Tidak/Belum Tamat SD		143.092	9	1	5	8	2
4	Tamat SD/MI		57.482	39,6	146.51	39,7	289.61	39,6
5	Tamat SLTP/MTS		22.639	3	8	1	0	7
6	Tamat SLTA/MA		10.615	15,9	56.600	15,3	114.08	15,6
7	D1/D2		9.063	2	21.179	4	2	3
	D3/S1/S2/S3			6,27	4.686	5,74	43.818	6,00
				2,94	8.154	1,27	15.301	2,10
				2,51		2,21	17.217	2,36
Total			361.069	100,0	368.97	100,00	730.03	100,0
				0	0		9	0

Sumber : BPS Kabupaten Purbalingga , 2007

Penduduk Purbalingga berumur 10 tahun ke atas yang belum pernah sekolah berjumlah 42.603 jiwa, ini menunjukkan bahwa hanya 5,82% penduduk Purbalingga yang belum pernah sekolah. Pendidikan yang paling banyak dapat dinikmati penduduk yaitu SD/MI sebanyak 289.610 jiwa yang telah tamat dan 207.403 yang tidak atau belum tamat. Jenjang SLTP adalah tingkat pendidikan pada urutan kedua menurut jumlah penduduk yang sudah menamatkannya, yaitu sebanyak 114.082 jiwa. Peringkat berikutnya berturut-turut adalah SLTA, D1/D2, D3/S1/S2/S3. Angka-angka tersebut menggambarkan pendidikan dasar 9 tahun sudah mendapat perhatian dari Pemerintah Kabupaten Purbalingga.

Hingga tahun 2006 BPS Kabupaten Purbalingga mencatat jumlah sekolah TK sebanyak 211 sekolah, SD sebanyak 462 sekolah, SLTP sebanyak 63 sekolah, SLTA/ sederajat sebanyak 39 sekolah. Tahun 2003 sampai 2007 di Purbalingga pernah berdiri Politeknik Agribisnis, namun

saat ini sudah ditutup. Selain itu saat ini juga ada sebuah Akademi Kebidanan milik salah satu Ormas Islam.

4. Pendapatan Perkapita

Pendapatan perkapita suatu daerah menjadi indikator perkembangan ekonomi daerah tersebut. Penghitungan pendapatan perkapita dilakukan dengan membagi PDRB wilayah tersebut dengan jumlah penduduk wilayah tersebut pada pertengahan tahun. Pendapatan perkapita Kabupaten Purbalingga dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel 10. PDRB menurut Lapangan Usaha Atas Dasar Harga Konstan Tahun 2000 di Kabupaten Purbalingga Tahun 2004-2005 (Jutaan Rupiah)

Lapangan Usaha	2004		2005	
	Juta	%	Juta	%
1. Pertanian		35,5		34,8
2. Pertambangan dan Penggalian	664.957,9	7	683.446,0	9
3. Industri Pengolahan	3	0,63	9	0,65
4. Listrik, Gas, dan Air Bersih	11.034,52	9,78	12.107,80	9,91
5. Bangunan	178.341,1	0,64	187.909,6	0,68
6. Perdagangan, Hotel, dan Restoran	1	7,77	6	7,90
7. Pengangkutan dan Komunikasi	11.239,53	18,2	12.282,10	118,
8. Keuangan, Sewa, dan Jasa Perusahaan	137.867,6	5	149395,85	17
9. Jasa-jasa	1	5,57	350.704,2	5,41
	338.140,9	5,51	2	5,67
	0	16,2	107.064,1	16,7
	105.531,5	8	3	1
	5		105.871,6	
	101.648,3		8	
	8		312.872,3	
	295.770,5		9	
	4			

PDRB			1.844.532, 100,0	1.921.653, 100,00
			07 0	92
Jumlah Penduduk Tahun	Pertengahan		863.818	875.794
PDRB Perkapita			2,1353248 9	2,1947848 4

Sumber Data : BPS Kabupaten Purbalingga, 2007

Tabel 10 menunjukkan PDRB Kabupaten Purbalingga tahun 2004-2005. Sektor pertanian menyumbangkan PDRB terbesar dibanding sektor lainnya , yaitu 35,57% atau Rp 664.957.930.000,00 pada 2004 dan 34,89% atau Rp. 683.446.090.000,00. Meskipun jumlahnya meningkat namun persentasenya justru menurun. Pertanian mampu menyumbang PDRB yang paling besar karena potensi alam yang sangat baik untuk pertanian. Hal ini juga menggambarkan sebagian besar penduduk purbalingga memiliki mata pencaharian sebagai petani.

C. Keadaan Pertanian

Sektor pertanian merupakan sektor penyumbang PDRB terbesar di Kabupaten Purbalingga. Kondisi geografis yang bervariasi antara dataran rendah dan dataran tinggi memungkinkan dibudidayakan berbagai macam komoditas pertanian. Berbagai komoditas pertanian mampu dihasilkan oleh Kabupaten Purbalingga, antara lain tanaman pangan. Berikut ini kondisi panen tanaman pangan Kabupaten Purbalingga tahun 2004-2006.

Tabel 11. Luas, Produksi, dan Produktivitas Tanaman Bahan Makanan di Kabupaten Purbalingga Tahun 2004-2006

Keterangan	2004	2005	2006
Luas Panen (Ha)			
b. Padi	33.357	32.841	32.980
c. Jagung	9.841	9.704	9.446
d. Ketela pohon	9.098	9.148	9.084
e. Stroberi	551	566	507
f. Kacang tanah	2.363	2.208	2.247
Produksi (Ton)			
a. Padi	207.916	206.262	206.65

b. Jagung	31.302	36.525	4
c. Ketela pohon	253.716	255.168	36.709
d. Stroberi	745	771	253.20
e. Kacang tanah	3.020	2.878	7
Produktivitas (Ton/Ha)			659
a. Padi	6,233	6,281	3.210
b. Jagung	3,181	3,764	
c. Ketela pohon	27,887	27,893	6,266
d. Stroberi	1,352	1,362	3,886
e. Kacang tanah	1,278	1,303	27,874
			1,300
			1,429

Sumber: Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga, 2007

Berdasarkan Tabel 15 dapat dilihat luasan penen terluas adalah padi. Kondisi tersebut menunjukkan tanaman pangan yang dominan adalah padi. Meskipun demikian produksi terbanyak adalah ketela pohon. Meskipun luas panen ketela pohon jauh lebih sempit dari padi namun produktivitasnya yang tinggi mendorong jumlah produksinya juga melebihi produksi padi di Purbalingga. Untuk tanaman stroberi dan kacang tanah memiliki luas panen dan hasil produksi yang rendah. Kondisi ini tidak lepas dari pola di Purbalingga yang memungkinkan menanam padi 3 kali dalam satu tahun. Hal tersebut dapat dilaksanakan karena sumber air yang terbilang mudah didapatkan untuk mengairi sawah sepanjang tahun. Dinas Pertanian pada tahun 2006 mencatat luas lahan yang dialiri irigasi di Kabupaten Purbalingga mencapai 20.010 Ha. Angka tersebut terdiri dari irigasi teknis, setengah teknis, sederhana PU, dan pengairan desa.

Tanaman pangan tersebut banyak diusahakan di dataran rendah dan sebagian ada yang diusahakan sampai ketinggian dibawah 800 mdpl. Lahan pertanian diatas 1000 mdpl juga terdapat di Kabupaten

Purbalingga. Tanaman yang biasa diusahakan adalah hortikultura seperti sayur dan buah.

Tabel 12. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Sayur-sayuran di Kabupaten Purbalingga Tahun 2006.

No	Komoditas	Luas Penen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
1	Bawang Daun	172	1.292	7,512
2	Cabe Besar	254	1.569	6,177
3	Tomat	76	1.126	14,816
4	Buncis	67	411	6,134
5	Kobis	368	8.550	23,234
6	Kentang	443	7.703	17,388
7	Pitsay	115	1.113	9,678
8	Wortel	199	3.890	19,548
9	Stroberi	56	1.232	22,0

Sumber: Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga, 2007

Wilayah Kabupaten Purbalingga yang memiliki ketinggian diatas 1000 mdpl adalah Desa Serang dan Desa Kutabawa, Kecamatan Karangreja. Kedua desa tersebut selama ini telah menjadi sentra produksi sayuran. Kondisi iklimnya memang sangat sesuai untuk budidaya sayuran. Komoditas kobis memiliki produktivitas dan produksi yang paling tinggi. Produk yang melimpah membuat harga kobis di tingkat petani cukup rendah. Bahkan pernah terjadi panen raya yang mengakibatkan harga kobis jatuh menjadi seratus rupiah per kilogram.

Komoditas berikutnya yang memiliki produktivitas produksi tinggi setelah kobis adalah stroberi. Stroberi adalah komoditas yang baru diperkenalkan pada tahun 2003. Budidaya stroberi di Kabupaten Purbalingga sampai saat ini difokuskan di Desa Serang Kecamatan Karangreja karena ketinggian tempatnya yang sesuai untuk budidaya stroberi. Desa Kutabawa yang memiliki kondisi agroklimat hampir sama dengan Desa Serang, namun kondisi tanah yang mengeras saat musim kemarau menyebabkan tanaman stroberi kurang tumbuh dengan

maksimal. Selain hortikultura akhir-akhir ini masyarakat setempat mulai tertarik membudidayakan buah stroberi dan tanaman hias. Selain komoditas yang berupa tanaman, masyarakat mulai mengembangkan kelinci dan kambing Etawa. Dua komoditas terakhir ini diintroduksi melalui program Primatani.

V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga

Tanaman stroberi bukan tanaman asli Indonesia namun berasal dari daerah pegunungan Chili dan dikenal dengan nama latin *Fragaria chiloensis*. Tanaman ini dapat tumbuh dengan baik di daerah beriklim subtropis. Meskipun demikian, untuk Indonesia yang beriklim tropis stroberi sudah banyak dibudidayakan di dataran tinggi yaitu sekitar 1.000 meter di atas permukaan laut.

Pertama kali stroberi diperkenalkan di Purbalingga pada tahun 2003 oleh PT. Zeta Agro Wana Tirta yang berkantor di Kabupaten Brebes dan bergerak dalam usaha budidaya jamur dan sedang mengembangkan budidaya sayuran. Perusahaan tersebut pada saat itu melakukan ujicoba penanaman komoditas hortikultura di Desa Serang yang memiliki kondisi alam yang dinilai baik untuk budidaya hortikultura. Salah satu komoditasnya adalah stroberi. Bekerjasama dengan warga setempat untuk penyediaan lahan dan tenaga kerja.

Awalnya perusahaan tersebut menguji coba budidaya stroberi pada luasan 1000 meter persegi dengan tanaman sebanyak 2000 batang dan pada saat itu per batang dihargai Rp. 25.000,00. Varietas yang dicobakan adalah Oso grande dan Sweet charlie. Proses budidaya tanaman dilakukan oleh warga setempat yang menjadi kontak dari PT. Zeta Agro Wana Tirta dengan pengawasan perusahaan. Warga yang menjadi kontak tersebut menyediakan lahan dan mempekerjakan warga sekitar untuk membantu budidaya stroberi tersebut. Sebagai komoditas yang baru diujicobakan, stroberi ternyata menarik bagi para petani setempat. Para buruh tani yang bertugas melakukan pemangkasan terhadap tunas-tunas tanaman mencoba menanam tunas-tunas tersebut dan ternyata dapat tumbuh. Warga yang menjadi kontak juga ikut menanam tunas-tunas yang disiangi ke dalam polibag dan dijual pada petani lain dengan harga Rp. 5.000,00 per batang. Masyarakat petani setempat melihat peluang yang baik untuk budidaya stroberi di Desa Serang sehingga mereka ikut membeli bibit yang dijual tersebut.

Sejak saat itu mulai banyak petani yang menanam stroberi. Para petani yang awalnya menanam sayuran mencoba menanam stroberi pada luasan yang sempit terlebih dahulu. Dalam waktu yang singkat sudah banyak petani sayur yang beralih menanam stroberi. Harga jual yang tinggi dan lebih stabil dibandingkan dengan sayuran menjadi alasan petani beralih dari sayur ke stroberi. Melihat proses awal perkembangan stroberi di Desa Serang, terdapat permasalahan utama yaitu pengetahuan petani tentang teknik budidaya stroberi yang benar masih sangat minim. Bagi para buruh yang ikut memelihara stroberi mungkin sedikit mengetahui cara-cara budidaya stroberi. Petani lain yang tidak ikut membantu budidaya di lahan uji coba, hanya melihat saja cara budidaya stroberi. Ditambah dengan pengalaman mereka dalam budidaya sayuran, mereka mencoba mengembangkannya stroberi di lahan yang mereka miliki.

Bersamaan semakin banyaknya petani setempat yang menanam stroberi, ternyata PT. Zeta Agro Wana Tirta justru menghentikan proses uji cobanya. Proses ujicoba dihentikan setelah budidaya berjalan selama hampir empat bulan. Selanjutnya perusahaan tersebut tidak menindaklanjuti budidaya stroberi di Desa Serang. Alasan mengapa perusahaan tersebut tidak jadi mengembangkan stroberi di Desa Serang tidak diketahui dengan pasti. Ada beberapa alasan yang diungkapkan oleh narasumber. Pertama, ketidaksesuaian hasil yang diharapkan oleh perusahaan dengan hasil yang diperoleh di lapangan. Namun sebenarnya buah stroberi yang dihasilkan cukup berkualitas untuk varietas Oso grande, tetapi buruk untuk varietas Sweet charlie. Kriteria yang diharapkan oleh perusahaan pada waktu itu juga tidak diketahui. Ada kemungkinan perusahaan ingin menghasilkan stroberi untuk olahan yang cenderung pada varietas Sweet charlie. Varietas Oso grande sendiri lebih cocok untuk konsumsi segar. Kedua, adanya kekecewaan perusahaan terhadap warga setempat yang menjadi kontak, karena pengeluaran yang besar untuk proses budidaya. Perusahaan menilai biaya yang dikeluarkan tidak normal sehingga merasa dipermainkan dan akhirnya menghentikan uji coba dan tidak berhubungan lagi dengan kontak tersebut.

Selama jangka waktu uji coba tersebut sebetulnya stroberi sudah menghasilkan buah. Ternyata varietas Oso grande menghasilkan buah yang lebih baik dibandingkan Sweet charlie. Varietas Oso grande menghasilkan buah yang besar, bentuk bagus, rasa yang lebih manis, dan lebih tahan lama dibandingkan Sweet charlie yang menghasilkan buah yang lebih kecil, bentuk agak memanjang, rasa lebih masam, dan lebih mudah busuk. Setelah PT. Zeta Agro Wana Tirta menghentikan ujicoba hingga saat penelitian dilakukan, petani lebih memilih menanam varietas Oso grande daripada Sweet charlie.

Sebagai sebuah komoditi baru stroberi di Desa Serang menarik perhatian penyuluh pertanian (PPL) dari Kecamatan Karangreja. Stroberi juga menjadi barang yang belum dikenal oleh masyarakat Purbalingga pada saat itu. Upaya untuk dapat memperkenalkan stroberi pada konsumen dalam hal ini masyarakat Purbalingga dan sekitarnya dilakukan oleh PPL bekerjasama dengan para petani stroberi di Desa Serang. Awal mula pengenalan komoditas ini adalah pada saat Festival Produk Pertanian Kabupaten Purbalingga tahun 2003. Stroberi pada saat itu menjadi perhatian utama dalam festival tersebut. Bukan hanya masyarakat awam saja yang mengaku terkejut dan kagum akan buah stroberi dari Desa Serang, namun secara langsung Bupati Kabupaten Purbalingga juga menyatakan terkejut dan kagum serta berniat untuk mendukung pengembangan komoditas stroberi di Desa Serang. Sejak saat itu budidaya stroberi di Desa Serang terus berkembang, pada tahun 2006 tercatat luas panen sudah mencapai 56 hektar. Berkembangnya budidaya stroberi ternyata membuka peluang agrowisata untuk dikembangkan. Selain itu, Desa Serang dengan potensi pertaniannya termasuk komoditas stroberi di dalamnya juga menarik bagi Pemerintah Provinsi Jawa Tengah. Melalui program Primatani, Dinas Pertanian Provinsi Jawa Tengah terjun untuk mengembangkan potensi pertanian di Desa Serang.

Pemerintah Kabupaten Purbalingga terus memberi dukungan terhadap pengembangan agribisnis stroberi di Desa Serang. Agribisnis sebagai sebuah sistem merupakan integrasi dari subsistem-subsistem di dalamnya. Agribisnis stroberi di Purbalingga saat ini terdiri dari subsistem-subsistem sebagai berikut:

- a. Subsistem usahatani (*on-farm agribusiness*)
- b. Subsistem agribisnis hulu (*up-stream agribusiness*), yaitu kegiatan ekonomi yang menghasilkan (agroindustri hulu) dan perdagangan sarana produksi pertanian primer (seperti industri pupuk, obat-obatan, bibit/ benih, alat dan mesin pertanian dan lain-lain) yang untuk selanjutnya akan disebut subsistem penyedia saprodi;
- c. Subsistem agribisnis hilir (*down-stream agribusiness*), yaitu kegiatan ekonomi yang mengolah hasil pertanian primer menjadi produk olahan, beserta kegiatan perdagangannya yang untuk selanjutnya disebut subsistem pengolah dan pemasar. Kegiatan lain yang dilakukan dalam subsistem ini adalah agrowisata stroberi. Kegiatan ini berusaha memberikan suatu bentuk wisata berbasis komoditas stroberi, dimana pengunjung dapat menikmati buah stroberi yang langsung dipetik di kebun dengan terlebih dahulu membeli tiket masuk kebun, dan selanjutnya akan disebut subsistem agrowisata.
- d. Subsistem kelembagaan pendukung seperti kelompok tani, lembaga keuangan dan pembiayaan, transportasi, penyuluhan dan layanan informasi agribisnis, penelitian dan pengembangan.

1. Identitas Responden.

Identitas responden akan memberikan gambaran karakteristik responden yang menjadi narasumber dalam penelitian ini. Responden dalam penelitian ini terdiri dari wakil dari pihak Pemerintah Kabupaten Purbalingga dan para pelaku agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga. Para pelaku agribisnis stroberi terdiri dari petani stroberi, pengepul stroberi, pedagang stroberi, pengolah stroberi, pengelola agrowisata stroberi, dan penyedia

sarana produksi pertanian. Kebanyakan petani yang menjadi responden memiliki profesi juga sebagai pengepul. Ada juga yang berprofesi sebagai pedagang stroberi maupun sebagai pengolah stroberi. Demikian pula ada yang sekaligus berprofesi sebagai pengelola agrowisata stroberi.

Tabel 13. Identitas Responden Agribisnis Stroberi

No	Nama	Pekerjaan	Pendidikan	Pengalaman Bekerja (th)
1	Sukram	DISPERTANHUT Kabupaten Purbalingga	S2	20
2	Arif K	DISPERTANHUT Kabupaten Purbalingga	S2	17
3	M Nursoleh	DISPERTANHUT Kabupaten Purbalingga	S1	22
4	Suhadi	DISHUBPAR Kabupaten Purbalingga	S1	23
5	Muqodam	DISPERINDAGKOP Kabupaten Purbalingga	S2	14
6	Welas	BAPPEDA Kab. Purbalingga	S2	12
7	Yulianto	PPL Desa Serang Kecamatan Karangreja	S1	21
8	Nurrahmat	Distributor Stroberi dari Garut Jabar	D3	3
9	Bayu Setiadi	Ditributor Stroberi dari Garut Jabar	SLTA	3
10	Jamal	Petani, Pengepul dan Penyalur Stroberi dari Purbalingga	D3	2
11	Herman	Petani, Pengepul dan Penyalur Stroberi dari Purbalingga	SLTA	2
12	Suwandi	Petani, Pengepul dan Penyalur Stroberi dari Purbalingga	SLTA	5
13	Suwarno	Petani dan Pengepul Stroberi	S1	3
14	Aji P	Petani Stroberi	SLTA	0.3
15	Rudi	Petani Stroberi	SD	4
16	Muheri	Petani, Pengepul, Pedagang, dan Pengelola Agrowisata Stroberi	SLTA	5
17	Mugirin	Petani, pengepul dan pedagang stroberi	SLTA	5
18	Rozak	Pemandu Wisata Kebun Stroberi	SLTA	3
19	Andi	Pengolah Stroberi	SLTP	0.3
20	Shobari	Pengolah Stroberi	SLTA	0.8
21	Kuswandari	Pengolah Stroberi	S1	0.6
22	Muklas	Penjual Saprotan	SLTA	1
23	Jati	Penjual Saprotan	SLTA	6
	Saefudin			

Su

mber: Analisis Data Primer

Responden yang ditemui dalam penelitian ini terdiri dari personil Pemerintah Kabupaten Purbalingga, petani, pengepul, pedagang, pengolah, dan pengelola agrowisata stroberi. Responden lain adalah pedagang stroberi dari Kabupaten Garut yang menjadi pesaing dari buah stroberi di Kabupaten Purbalingga. Responden yang ditemui adalah individu-individu yang masih aktif dalam agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga.

Pihak Pemerintah Kabupaten Purbalingga yang menjadi responden terdiri dari personil Dinas Pertanian dan Kehutanan, Dinas Pariwisata dan Perhubungan, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, dan Badan Perencanaan Pengembangan Daerah serta Penyuluh Pertanian Lapangan Kecamatan Karangreja. Personil yang menjadi responden memiliki tingkat pendidikan yang cukup tinggi. Pendidikan yang ditempuh minimal D3 dan yang tertinggi S2. Tingkat pendidikan yang tinggi memang harus dimiliki oleh personil pemerintah, terkait dengan perannya yang penting dalam pembangunan suatu wilayah. Pengalaman kerja personil pemerintah tersebut cukup banyak, mereka telah aktif dalam bidangnya di atas 12 tahun sampai 22 tahun. Tingkat pendidikan yang tinggi dan pengalaman yang cukup banyak dalam kuantitas dan kualitas dapat membantu dalam pola pikir dan pengambilan keputusan. Dengan pola pikir dan ketepatan dalam mengambil keputusan maka kebijakan yang diambil akan benar-benar dapat dirasakan oleh masyarakat.

Responden petani yang ditemui pada umumnya memiliki pendidikan SLTA. Mereka pada umumnya telah menanam stroberi lebih dari 3 tahun, ini artinya mereka termasuk petani yang menanam sejak pertama kali stroberi diperkenalkan di Desa Serang. Sebelum menanam stroberi mereka adalah petani sayuran. Tingkat pendidikan responden tidak dapat digeneralisasi karena metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *snowball*.

Responden pengepul dan penyalur stroberi kebanyakan juga perprofesi sebagai petani, demikian pula dengan pengelola agrowisata, yang

bersangkutan juga berprofesi sebagai petani. Rata-rata pengalaman mereka menjadi pengepul dan penyalur sama dengan pengalaman bertani stroberi. Pengolah stroberi memiliki pengalaman mengolah yang masih sedikit. Pengalaman mereka mengolah stroberi berkisar 3 sampai 8 bulan. Meskipun singkat namun mereka adalah orang-orang yang paling awal mengolah stroberi. Penyalur stroberi dari Kabupaten Garut yang dapat ditemui berjumlah 2 orang. Mereka sudah berpengalaman menyalurkan stroberi selama 3 tahun. Responden penyedia sarana produksi memiliki pengalaman selama 8 tahun dan 1 tahun. Mereka juga memiliki tingkat pendidikan yang cukup tinggi yaitu SLTA

2. Subsistem Produksi/ Usahatani

a. Usahatani stroberi

Stroberi sebagai tanaman yang berasal dari wilayah beriklim sub tropis, dapat tumbuh di Indonesia yang beriklim tropis pada ketinggian 1000 meter di atas permukaan laut. Saat ini berbagai daerah di Indonesia sudah banyak mengembangkan budidaya stroberi di daerah pegunungan. Salah satu wilayah yang mengembangkan budidaya stroberi adalah Kabupaten Purbalingga. Wilayah Kabupaten Purbalingga memiliki kawasan dataran tinggi dengan ketinggian 1000 sampai 1800 mdpl. Daerah dengan ketinggian tersebut hanya meliputi dua desa yaitu Desa Serang dan Desa Kutabawa. Budidaya stroberi di Kabupaten Purbalingga saat ini baru dikembangkan di Desa Serang saja. Desa Serang memiliki tanah yang berjenis latosol dengan suhu harian berkisar antara 18 - 29⁰ C. Hingga saat penelitian ini berlangsung alat pengukur curah hujan di Desa Serang masih rusak sehingga curah hujan secara tepat tidak dapat diketahui. Kelembaban udara di Desa Serang termasuk tinggi, bahkan para petani mengaku tidak pernah menyiram tanaman stroberinya karena sudah cukup mendapat air dari embun atau kabut yang selalu muncul tiap pagi dan sore hari.

Kondisi agroklimat Desa Serang memang sesuai untuk budidaya stroberi, namun bukan berarti tidak ada kendala dalam proses produksinya. Saat musim kemarau stroberi yang dihasilkan bisa sangat melimpah, namun

saat musim penghujan produksinya turun sampai 50 persen. Kondisi ini membuat produksi stroberi berfluktuasi. Penyebabnya adalah pada musim hujan banyak buah yang membusuk. Para petani memaknai hal ini karena pengaruh air yang menggenangi buah, namun ciri-ciri busuknya buah mirip dengan ciri-ciri serangan cendawan. Beberapa petani pernah mencoba memasang sungkup untuk menghalangi air hujan agar tidak mengenai buah, namun cara ini tidak berhasil. Tiupan angin yang cukup kencang menerbangkan sungkup yang telah dipasang. Sejak saat itu, sebagian petani memilih pasrah menerima kondisi tersebut. Beberapa petani lainnya mengatasinya dengan memperbaharui tanaman di pertengahan musim hujan dengan tujuan agar di musim kemarau tanaman sudah siap berbuah. Desa Kutabawa yang bersebelahan dengan Desa Serang sebenarnya memiliki kondisi alam yang sesuai untuk budidaya stroberi, namun saat ini belum dikembangkan stroberi di desa ini.

Sebelum masuknya komoditas stroberi pada tahun 2003, sembilan puluh persen penduduk Desa Serang bermatapencaharian sebagai petani sayuran. Berbagai sayuran dihasilkan dari daerah ini, seperti bawang daun, kubis, sawi, wortel, tomat, kentang, ceisim, dan cabai. Masuknya stroberi sebagai tanaman ujicoba ternyata menarik minat bagi para petani sayuran untuk mencoba menanam stroberi. Apalagi setelah melihat hasil panen yang cukup baik, para petani yang memiliki modal yang cukup, segera beralih menanam stroberi. Meskipun pada awalnya mereka kesulitan dalam memasarkan hasil panennya, namun dengan usaha para petani dibantu oleh Petugas Penyuluh setempat maka komoditas stroberi Desa Serang segera mendapat tempat di pasaran.

Petani yang beralih ke komoditas stroberi awalnya hanya sedikit. Hal tersebut disebabkan beberapa hal yaitu, pertama petani masih belum tahu kemana nantinya hasil panen itu akan dijual. Kedua, biaya awal untuk budidaya stroberi dianggap cukup besar. Biaya untuk musim tanam

pertama bisa mencapai Rp 67.000.000,00 per hektar. Biaya besar ini disebabkan salah satunya adalah untuk pembelian bibit yang pada waktu itu masih berharga Rp 5.000,00 per batang. Biaya lain yang cukup besar adalah pembelian mulsa dan pupuk kandang. Ketiga, para petani tidak berani mengambil risiko karena mereka belum berpengalaman menanam stroberi. Para petani juga terbiasa menerima keuntungan hasil panen sayuran dalam satu kali panen sedangkan stroberi harus dipanen berkali-kali sehingga keuntungannya dirasakan kecil.

Seiring semakin terbukanya pasar dan harga stroberi di tingkat petani yang cukup tinggi dan setabil maka semakin banyak petani sayuran di Desa Serang yang mulai ikut menanam stroberi. Harga stroberi kualitas A di tingkat petani pada waktu itu berkisar Rp 12.000,00 per kilogram. Harga ini adalah yang paling tinggi dibanding komoditas sayuran yang ada di sana. Perkembangan luasan lahan yang ditanami stroberi berjalan dengan pesat. Hal tersebut juga didorong oleh beberapa hal, diantaranya kemudahan petani kecil untuk menjual kepada pengepul yang ada di wilayahnya. Berapapun hasil dari petani saat itu pasti dibeli oleh pengepul.

Dorongan dari PPL dan Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga juga berperan dalam perkembangan budidaya stroberi di Desa Serang. Para personil dari Dinas Pertanian dan Kehutanan melihat potensi stroberi dapat menjadi ujung tombak kemajuan bagi masyarakat setempat. Mereka ternyata tidak hanya melihat adanya potensi ekonomi saja, namun adanya potensi pelestarian alam. Budidayakan stroberi mampu mengurangi laju erosi tanah permukaan yang terjadi di Desa Serang. Selama menanam komoditas sayuran para petani membuat guludan yang searah dengan kemiringan lahan karena bila tidak air hujan akan menggenang dan sayuran akan membusuk. Sedangkan tanaman stroberi dapat ditanam dengan guludan yang tidak searah kemiringan lahan karena lebih tahan terhadap air yang banyak di dalam tanah. Sistem ini akan menghambat laju erosi tanah

permukaan. Seiring perkembangannya Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga menetapkan stroberi sebagai salah satu komoditas unggulan.

Bila dilihat dari sejarah masuknya stroberi yang diuji cobakan pada tahun 2003 maka komoditas stroberi tergolong baru di Desa Serang. Persebarannyapun terjadi hanya berdasarkan pengalaman orang lain yang memperoleh keuntungan dari budidaya stroberi. Pihak perusahaan yang megujicobakan stroberipun tidak pernah mengajarkan bagaimana teknik budidaya yang tepat untuk tanaman stroberi. Masyarakat setempat menanam stroberi berdasarkan hasil pengamatan di kebun percobaan dan pengalaman mereka bercocok tanam sayuran yang sama-sama termasuk kelompok hortikultura. Kesulitan serupa juga dialami oleh petugas PPL setempat. Bagi beliau stroberi adalah komoditas baru yang masih harus dipelajari teknik budidaya dan pengembangannya.

Kondisi ini membuat belum adanya keseragaman dalam mengusahakan tanaman stroberi di Desa Serang. Pengalaman masing-masing petani lebih dominan dalam menentukan langkah-langkah yang mereka ambil dalam budidaya stroberi. Selain pengalaman bertani tingkat pendidikan juga menentukan pola pikir mereka dalam mengambil keputusan. Sebagian besar petani di Desa Serang memiliki tingkat pendidikan tamat SD.

Berbagai aspek yang penting untuk menjaga kualitas buah terkadang tidak dilakukan dengan baik oleh para petani. Banyak petani yang menanam tanamannya dengan jarak tanam yang lebih dekat dari aturan seharusnya dengan tujuan meningkatkan daya tampung lahan. Gulma yang sudah memenuhi tanah kosong antar guludan kerap dibiarkan tanpa disiangi. Hal seperti itu bisa terjadi karena sebagian besar petani hanya berfikir jangka pendek saja, selain itu seperti apapun hasil panen mereka selalu terserap oleh para pengepul dan mereka masih tetap untung. Luas tanam yang

semakin bertambah namun tidak disertai dengan pembagian waktu tanam menimbulkan kekhawatiran akan turunnya harga pada saat panen raya. Ada kemungkinan petani menurunkan harga jual karena produk yang melimpah dan belum ada mitra yang mau menampung berapapun jumlah panen.

Perbedaan-perbedaan teknik budidaya tersebut kebanyakan terdapat pada teknik pemilihan bibit, pemberian pupuk, penentuan jarak tanam, ukuran guludan dan pemanenan. Seluruh petani di Desa Serang mengusahakan stroberinya di lahan terbuka menggunakan mulsa. Secara umum proses budidaya tanaman stroberi adalah sebagai berikut:

1) Persiapan Lahan

Persiapan lahan diawali dengan pengolahan tanah, yaitu mencangkul tanah dengan kedalaman 30-40 cm. Setelah itu diangin-anginkan selama 1-2 minggu. Langkah berikutnya adalah membuat guludan dengan lebar 80-120 cm, tinggi guludan 30 cm dan jarak antar guludan 40 cm. Lalu ditaburkan pupuk kandang diatas guludan hingga merata dengan ukuran 20 ton per hektar. Biarkan selama 3 hari, lalu tutup dengan mulsa hitam perak. Buat lubang tanam menggunakan kaleng susu kental manis yang sudah dilubangi. Jarak antar lubang 40 cm. Pemupukan dasar pada tahap ini sebenarnya bisa menggunakan urea, SP-36, dan KCL, namun masyarakat setempat atas dasar arahan dari dinas sudah mulai mengarah ke pertanian tanpa pupuk dan pestisida kimia.

2) Persiapan Bibit

Bibit stroberi yang digunakan diambil dari tunas-tunas tanaman sebelumnya. Anakan yang memiliki tunas dipisahkan dari rumpunnya. Anakan dipisahkan berikut akarnya dan dipangkas daunnya sampai tersisa dua daun dewasa saja. Setelah dicabut, anakan bisa langsung ditanam di persemaian atau langsung ditanam di lahan yang sudah disiapkan.

3) Penanaman

Bila bibit disemai terlebih dahulu maka baru ditanam di lahan setelah disemai selama 2 minggu. Bibit yang tidak disemaikan bisa langsung ditanam pada lubang-lubang tanam yang telah disediakan. Bibit yang langsung ditanam akan mengalami kematian pada daun dewasanya, namun itu tidak menjadi masalah.

4) Penyiraman

Petani di Desa Serang pada umumnya tidak melakukan penyiraman tanaman secara khusus. Kondisi kelembaban yang cukup tinggi membantu menyediakan air bagi tanaman. Penyiraman hanya dilakukan bila terjadi musim kering. Penyiraman dilakukan seminggu sekali langsung ke lubang tanam.

5) Pemupukan

Sebagian besar petani saat ini masih menggunakan pupuk kimia dalam pemeliharanya. Pupuk itu adalah pupuk daun yang disiramkan ke pangkal batang setiap tanaman sebanyak 1-2 kali per bulan. Untuk beberapa petani sudah ada yang menggunakan pupuk organik cair. Dan ini akan terus diperluas penggunaannya.

6) Pemangkasan dan Penyiangan

Pemangkasan daun perlu terus dilakukan. Pemangkasan terhadap tanaman yang terlalu rimbun akan mempermudah sirkulasi udara diantara tanaman, meningkatkan penyerapan sinar matahari dan menjaga agar tidak terlalu lembab. Pemangkasan juga perlu dilakukan untuk membuang daun-daun tua dan rusak. Bila daun-daun tersebut tidak dibuang maka akan mengganggu pertumbuhan tanaman. Penyiangan dilakukan tergantung tingkat pertumbuhan gulma. Semakin cepat pertumbuhan gulma maka penyiangan harus lebih sering dilakukan.

7) Pengendalian Hama dan Penyakit Tanaman

Hama dan penyakit tanaman stroberi di Desa Serang pada awal pengenalan tanaman sama sekali tidak ditemukan. Seiring semakin

berkembangnya tanaman maka muncul beberapa hama dan penyakit tanaman, antara lain:

- a. Siput, hama ini biasanya menyerang di daerah-daerah yang tergenang air. Hama ini biasa memakan daun dan buah stroberi yang masak. Untuk menghindari pestisida yang menempel pada buah, hama ini diatasi dengan cara manual.
- b. Tungau, hama ini berukuran sangat kecil dan mengisap cairan daun. Untuk mengatasinya dapat menggunakan insektisida Omite 570 EC sesuai dosis anjuran, namun petani lebih sering memusnahkan tanaman tersebut sebelum menyebar.
- c. Kumbang penggerek akar, kumbang dewasanya akan menyerang daun namun pada stadium larva, hama ini menyerang akar. Petani biasanya membuang tanaman ini begitu melihat gejala awalnya.
- d. Penyakit yang banyak menyerang adalah busuk buah. Busuk buah ini disebabkan oleh cendawan. Tanaman yang diserang buahnya akan busuk, berair dan berwarna coklat muda. Penyakit ini selalu menyerang pada pertengahan musim hujan sampai awal musim kemarau. Kerugian yang disebabkan oleh serangan cendawan ini cukup besar dirasakan oleh petani. Penurunan produksi bisa mencapai 50% dari kondisi tanaman yang sehat. Kondisi ini diatasi dengan membuang buah yang terserang. Penyakit ini dapat dicegah dengan pembuatan *green house*, namun keterbatasan modal petani membuat petani lebih memilih membiarkan produksinya berkurang.

8) Pemanenan

Tanaman stroberi pada umumnya akan berbuah pada usia 3 bulan setelah tanam. Untuk bunga pertama hendaknya dibuang agar pertumbuhan bunga berikutnya lebih cepat. Ciri buah yang sudah siap dipanen adalah ukuran cukup besar dengan berat per buah kira-kira 20 gram. Warnanya merah kekuningan sampai merah. Ukuran diameternya 3

sampai 4 cm. Petani biasanya melakukan pemanenan 2 hari sekali, dan pemetikan dilakukan diatas jam 8 pagi. Tujuan pemetikan diatas jam 8 pagi adalah menunggu kabut tebal hilang terkena panas matahari. Bila pemanenan dilakukan saat kabut masih tebal maka kadar air buah akan lebih tinggi sehingga lebih cepat busuk bila dibandingkan dengan tanaman yang dipanen setelah kabut menghilang. Untuk setiap tanaman, dalam satu tahun akan menghasilkan 4 sampai 5 ons buah stroberi. Satu masa tanam stroberi yaitu satu tahun, per hektarnya dapat menghasilkan 18 sampai 22 ton buah.

9) Pasca Panen

Petani stroberi di Desa Serang sudah melakukan penanganan pasca panen. Penyortiran terhadap hasil panen sudah umum dilakukan oleh para petani. Secara umum stroberi dibagi dalam 3 kelas. Kelas A memiliki kriteria kondisi buah tidak rusak, warna seragam, berat buah minimal 17 gram. Kelas B memiliki kriteria buah tidak rusak, berat buah sekitar 12 gram. Kelas C memiliki kriteria buah tidak busuk, berat dibawah 12 gram. Penyortiran ini bermanfaat untuk menjaga kualitas dan kepercayaan konsumen. Selain itu, dengan penyortiran petani dapat memaksimalkan penerimaan. Persentase dari tiap-tiap kelas berbeda-beda untuk kelas A 20 persen dari total panen, kelas B sebanyak 30 persen dan kelas C sebanyak 50 persen.

b. Penggunaan Saprodi dan Tenaga Kerja

Saprodi yang digunakan dalam usahatani stroberi di Desa Serang antara lain bibit, pupuk kandang, pupuk kimia, dan mulsa. Saprodi tersebut merupakan *input* yang akan berpengaruh pada *output* yang dihasilkan sehingga secara tidak langsung akan berpengaruh pada produktivitas usahatani. Varietas yang ada di Desa Serang adalah varietas Oso grande. Varitas ini termasuk varietas yang berkualitas tinggi. Ukuran buahnya besar, rasa tidak terlalu masam, daya tahan juga cukup baik.

Varietas Oso grande ini lebih cenderung dimanfaatkan sebagai buah segar. Bila dibandingkan dengan buah stroberi asal Jawa Barat yang beredar di pasaran Banyumas stroberi dari Desa Serang ini memiliki keunggulan antara lain rasa lebih manis, ukuran buah relatif lebih besar, lebih tahan lama. Buah dari Desa Serang bisa bertahan selama 3 hari pada suhu kamar dan 6 hari bila disimpan di lemari pendingin. Menurut Budiman dan Saraswati (2005) ada beberapa varietas stroberi yang bisa ditemui di Indonesia.

Tabel 14. Sifat dan Ketahanan Beberapa Varietas Stroberi yang Ada di Indonesia

Varietas	Ukuran Buah	Rasa	Kesegaran Buah	Kekerasan Buah
Camaraosa	Besar	Baik	Baik	Sangat keras
Chandler	Medium besar	Baik	Baik	Keras
Earlibrite	Besar	Baik	Kurang Baik	Medium
Oso grande	Besar	Baik	Baik	Keras
Strawberry festifal	Besar	Sangat baik	-	Sangat Keras
Sweet charlie	Besar	Baik	Kurang Baik	Keras

Sumber: Budiman dan Saraswati, 2005

Bibit yang sampai saat ini digunakan masih berasal dari bibit tahun 2003 yang terus diambil anaknya. Bagi petani yang pertama kali menanam stroberi maka akan membeli bibit dari petani lain yang terlebih dahulu sudah menanam stroberi. Harga bibit yang awalnya mencapai Rp 5.000,00 semakin lama harganya semakin menurun. Harga bibit saat penelitian berlangsung hanya Rp. 1.000,00. Awalnya bibit stroberi ini diimpor langsung dari California Amerika Serikat. Bibit yang berasal dari sana biasanya adalah bibit hibrida. Ini artinya masyarakat menggunakan bibit hibrida yang terus diturunkan. Menurut Budiman dan Saraswati (2005), penggunaan bibit hibrida tidak layak diperbanyak karena kualitas dan kuantitas tanaman nantinya akan semakin menurun bila dibandingkan dengan induknya. Hasil wawancara dengan para narasumber juga menggambarkan kondisi seperti diatas. Petani pada umumnya merasakan

hasil yang semakin menurun kualitas maupun kuantitasnya. Awalnya berat buah stroberi bisa mencapai 25 gram per buah, sedangkan saat ini berat buah hanya berkisar 15-20 gram. Bibit yang diperlukan untuk 1 hektar lahan sebanyak 40.000 sampai 60.000 tanaman.

Kondisi hasil yang semakin menurun ini cukup menjadi perhatian bagi para petani. Para petani sudah mengajukan permohonan bantuan untuk mendatangkan ahli di bidang budidaya stroberi sekaligus pengadaan bibit yang masih murni kepada Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga. Pihak Dinas yang menanggapinya dengan baik, hingga saat ini Dinas masih terus mengusahakannya.

Masyarakat petani desa serang pada umumnya menggunakan pupuk dasar berupa pupuk kandang. Kotoran sapi, kambing maupun ayam adalah bahan yang biasa digunakan sebagai pupuk kandang. Saat ini pupuk kandang yang lebih banyak digunakan adalah yang berasal dari kotoran ayam. Petani memilih kotoran ayam karena termasuk pupuk dingin sehingga bisa langsung dipergunakan di lahan. Pupuk yang berasal dari kotoran sapi atau kambing perlu didiamkan dulu beberapa hari sebelum ditaburkan di lahan. Selain itu, ketersediaan pupuk dari kotoran ayam lebih banyak, hanya saja harganya lebih mahal dari pupuk yang berasal dari kotoran sapi maupun kambing. Kebutuhan pupuk kandang untuk satu hektar lahan sekitar 20 ton. Petani sudah mulai sadar akan bahaya zat-zat kimia terutama pada buah stroberi, sehingga penggunaan pupuk kimia sudah mulai dikurangi. Meskipun kesadaran sudah mulai tumbuh namun untuk menjaga kesuburan tanaman para petani masih memberikan pupuk kimia sebagai pupuk susulan. Pupuk ini biasanya diberikan 1-2 kali per bulan. Pupuk ini merupakan pupuk daun. Kebutuhan pupuk ini per hektar lahan mencapai mencapai 10 kilogram. Beberapa petani sudah ada yang menggunakan pupuk organik cair sebagai pupuk daunnya. Kebutuhan pupuk organik untuk satu hektar lahan sekitar 10 liter.

Kebutuhan lain dalam budidaya stroberi di lahan terbuka adalah mulsa. Mulsa bermanfaat untuk mengurangi erosi pada guludan sehingga

unsur hara tanah tidak mudah hilang terbawa air hujan. Selain itu mulsa juga dapat meningkatkan penyerapan cahaya matahari dengan memantulkan cahaya ke bagian bawah tanaman. Setiap 1 hektar lahan memerlukan plastik mulsa sebanyak 9 sampai 10 gulung. Seluruh sarana produksi itu sangat mudah diakses oleh petani di Desa Serang. Terdapat 3 toko penyedia saprodi yang letaknya tidak terlalu jauh dari Desa Serang.

Setiap tahapan dalam usaha tani stroberi membutuhkan jumlah tenaga kerja yang berbeda-beda. Menurut Khoerudin (2007) kebutuhan tenaga kerja budidaya stroberi untuk luasan satu hektar per musim tanam adalah sebagai berikut:

Tabel 15. Penggunaan Tenaga Kerja Luar dalam Budidaya Stroberi per Ha per Musim Tanam

No	Tahap Budidaya	Kebutuhan Tenaga Kerja per Ha	
		HKP	HKW
1	Persiapan bibit	5	15
2	Pengolahan Tanah	100	-
3	Pemasangan Mulsa	50	-
4	Penanaman	20	15
5	Pemeliharaan	220	150
6	Panen	50	150
Jumlah		445	330

Sumber: Khoerudin, 2007

Tenaga kerja pada budidaya stroberi terdiri dari tenaga kerja pria dan wanita. Tidak semua tahapan dalam proses budidaya memanfaatkan tenaga kerja wanita. Proses pengolahan tanah dan pemasangan mulsa seluruhnya dikerjakan oleh tenaga kerja pria. Tenaga kerja wanita ikut mengerjakan proses penanaman, pemeliharaan dan pemanenan. Secara umum petani memanfaatkan tenaga kerja luar untuk proses pengolahan lahan dan pemasangan mulsa. Ada juga sebagian petani yang lahannya tidak terlalu luas yaitu di bawah 1500 m², mengerjakan sendiri proses penanaman, pemeliharaan dan pemanenan. Persiapan tidak dilakukan pada musim tanam pertama karena benih yang digunakan membeli dari orang lain. Untuk musim tanam berikutnya memerlukan persiapan benih

karena benih diambil dari tanaman sebelumnya. Petani stroberi di Desa Serang memiliki luasan lahan yang berbeda-beda. Tahun 2006 Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga mencatat rentang luas kepemilikan lahan antara 500 meter persegi sampai 1,2 hektar.

c. Biaya, Penerimaan dan Pendapatan Usahatani

Penerimaan merupakan hasil perkalian antara hasil produksi dengan harga, atau dengan kata lain penerimaan adalah nilai rupiah dari produk yang dihasilkan. Sedangkan pendapatan merupakan selisih penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan. Pendapatan mempunyai fungsi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan melanjutkan kegiatan usaha petani. Sisa dari pendapatan usahatani merupakan tabungan dan juga sebagai sumber dana yang memungkinkan petani mengusahakan kegiatan sektor lain.

Berdasarkan Khoerudin (2007) dapat diadopsi analisis besarnya biaya, penerimaan dan pendapatan usahatani stroberi di Desa Serang pada lahan seluas 1 hektar dengan jarak tanam 50x40 cm selama 2 tahun adalah sebagai berikut:

Tabel. 16. Biaya Investasi Awal Budidaya Stroberi di Desa Serang.

Keterangan	Kuantitas	Harga Satuan (Rupiah)	Jumlah (Rupiah)
Biaya:			
1. Alat Pertanian	1 set	1.250.000	1.250.000
2. Gubug	1 unit	1.000.000	1.000.000
Jumlah biaya investasi			2.125.000

Sumber: Diadopsi dari Khoerudin, 2007

Investasi alat dan gubug ini merupakan barang modal yang perlu dibeli untuk menjalankan usahatani stroberi. Gubug dan alat pertanian dapat digunakan hingga 3 tahun sehingga penghitungan setiap tahunnya menggunakan penyusutan sebesar 33%.

Tabel 17. Biaya, Penerimaan Pendapatan dan Keuntungan Usahatani Stroberi Pada Lahan Seluas 1 Ha dengan Jarak Tanam 50 x 40 cm untuk Tahun I

Keterangan	Kuantitas	Harga Satuan (Rupiah)	Jumlah (Rupiah)
Biaya:			
1. Sewa Lahan	1 Ha	2.500.000	2.500.000
2. Bibit	50.000	1000	50.000.000
3. Pupuk Kandang	20 Ton	180.000	3.600.000
4. Pupuk Daun	10 Kg	65.000	650.000
5. Mulsa Plastik	10	450.000	4.500.000
6. Tenaga kerja	gulung		
a. pengolahan tanah		12.000	1.200.000
b. pemasangan mulsa	100 HKP	12.000	600.000
c. penanaman	50 HKP	12.000	240.000
d. pemeliharaan	20 HKP	12.000	3.996.000
e. panen	333 HKP	12.000	1.944.000
7. Pajak dan luran	162 HKP	250.000	250.000
8. Penyusutan Alat dan Gubug	1 tahun 1 tahun	708.400	708.400
			70.188.400
Jumlah biaya			
Penerimaan			
0,4 kg x 45.000 tanaman = 18.000 kg	18.000 kg	5.500	99.000.000
			99.000.000
			70.188.400
Pendapatan			= 28.811.600

Sumber: Diadopsi dari Khoerudin, 2007

Analisis usaha di atas menghitung untuk jangka waktu tahun (1 musim tanam). Modal awal yang diperlukan untuk budidaya stroberi cukup besar. Bila diperhitungkan untuk 1 musim tanam (1 tahun) saja maka pendapatan yang diperoleh relatif kecil bila dibanding modal awal yang dikeluarkan. Biaya yang diperlukan pada awal pengusahaan adalah Rp 70.188.400,00 dengan pendapatan Rp. 28.811.600,00. Penghematan

untuk musim tanam kedua yaitu pada komponen bibit. Bibit untuk musim tanam kedua tidak membeli melainkan mengambil dari anakan tanaman sebelumnya. Untuk tahun berikutnya ada upah pekerja mengalami peningkatan.

Tabel 18. Biaya, Penerimaan Pendapatan dan Keuntungan Usahatani Stroberi Pada Lahan Seluas 1 Ha dengan Jarak Tanam 50 x 40 cm untuk Tahun

Keterangan	Kuantitas	Harga Satuan (Rupiah)	Jumlah (Rupiah)
Biaya:			
1. Sewa Lahan	1 Ha	2.500.00	2.500.000
2. Pupuk Kandang	20 Ton	180.000	3.600.000
3. Pupuk Daun	10 Kg	65.000	650.000
4. Mulsa Plastik	10	450.000	4.500.000
5. Tenaga kerja	gulung		
a. persiapan bibit		15.000	300.000
b. pengolahan tanah	20 HKP	15.000	1.500.000
c. pemasangan	100 HKP	15.000	750.000
mulsa	50 HKP	15.000	225.000
d. penanaman	15 HKP	15.000	4.995.000
e. pemeliharaan	333 HKP	15.000	2.430.000
f. panen	162 HKP	250.000	250.000
6. Pajak dan luran	1 tahun	708.400	708.400
7. Penyusutan Alat dan Gubug	1 tahun		25.108.400
Jumlah biaya			
Penerimaan			
0,4 kg x 45.000 tanaman			
= 18.000 kg	18.000 kg	5.500	99.000.000
			99.000.000
			25.108.400
Pendapatan			=73.891.600

Sumber: Diadopsi dari Khoerudin, 2007

Analisis usaha tersebut mengasumsikan hasil panen tiap tanaman stroberi sebanyak 0,4 kg per musim tanam (1 tahun) dan kerusakan tanaman sebesar 10 persen. Jumlah tanaman yang dipanen sampai akhir musim tanam adalah 45.000. Hasil buah per musim tanam adalah 18.000

kilogram. Penerimaan diperoleh dari total produksi selama tahun ke dua berkisar Rp. 99.000.000,00. Penerimaan ini dikurangi dengan total biaya sehingga diperoleh pendapatan petani sebesar Rp. 73.891.600,00. Pendapatan usahatani pada musim tanam ke dua jauh lebih besar dibanding musim tanam pertama. Komponen biaya terbesar dari masa tanam pertama adalah pembelian bibit. Komponen tersebut tidak muncul pada masa tanam ke dua, namun biaya tenaga kerja mengalami peningkatan. Selain penambahan jumlah tenaga kerja untuk persiapan bibit, besaran upah per HKP juga mengalami peningkatan.

3. Subsistem Penyedia Sarana Produksi Pertanian (Saprodi)/*Input*

Penyediaan sarana produksi bagi budidaya stroberi dirasakan sudah cukup mudah diakses para petani stroberi. Di wilayah Desa Serang sendiri tidak terdapat toko sarana produksi, meskipun demikian toko sarana produksi terdapat di Desa Kutabawa yang letaknya bersebelahan dengan Desa Serang. Para petani umumnya hanya membutuhkan mulsa dan pupuk daun yang tersedia di toko-toko pertanian. Pupuk kandang yang mereka pergunakan diperoleh dari pedagang keliling yang menjajakan pupuk kandang yang diangkut dengan truk.

Bagi pemilik toko penyedia sarana produksi omset yang diperoleh dari penjualan kepada petani stroberi hanya sedikit persentasenya dibanding omset dari penjualan kepada para petani sayuran yang banyak terdapat di Desa Kutabawa dan sebagian Desa Serang. Kebutuhan sarana produksi bagi petani sayuran memang jauh lebih banyak dibanding petani stroberi, mereka masih banyak menggunakan pupuk kimia dan berbagai obat-obatan kimia, sedangkan petani stroberi cenderung mengarah ke pertanian tanpa pupuk dan obat-obatan kimia. Saat ini ketersediaan pupuk organik memang sudah difasilitasi oleh Dinas setempat dan ada bantuan pupuk organik dari Program Primatani.

Berdasarkan data dari Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Purbalingga tahun 2007 yang mencatat sedikitnya terdapat

60 hektar lahan stroberi di Desa Serang, maka kebutuhan akan sarana produksi selain bibit yaitu sebagai berikut.

Tabel 19. Kebutuhan Saprodi untuk Usahatani Stroberi dalam Waktu 1 Tahun

No	Jenis Saprodi	Jumlah Kebutuhan
1	Pupuk Kandang (ton)	1.200,0
2	Pupuk Daun (ton)	1,2
3	Mulsa Plastik (gulung)	1.200

Sumber: Analisis Data Skunder

4. Subsistem Pemasaran dan Pengolahan Hasil

Petani stroberi di Desa Serang pada umumnya menjual hasil panennya segera setelah panen. Setelah dilakukan sortasi hasil panen diserahkan pada pengepul. Sistem pembayaran dari pengepul kepada petani tidak secara langsung setelah menerima hasil panen petani. Pembayaran oleh pengepul justru dilakukan setelah petani mengumpulkan beberapa kali hasil panennya. Sistem ini dilakukan karena kebanyakan petani kecil hanya menyetor hasil panen sebanyak 1 sampai 5 kilogram buah setiap kali panen dengan kualitas beragam.

Ada beberapa tingkat pengepul dan pedagang stroberi yang terdapat di desa serang. Sedikitnya tercatat ada 9 orang pengepul dan pedagang besar di Desa Serang. Mereka mampu mengirim buah dalam jumlah besar setiap harinya. Minimal setiap hari dapat mengirim buah

dalam jumlah lebih dari 50 kilogram. Pengepul dan pedagang besar ini kebanyakan menjual stroberi ke kota-kota besar dalam jumlah yang besar setiap harinya. Kota-kota besar yang menjadi tujuan pemasaran para pedagang besar ini antara lain Yogyakarta, Solo, Semarang, Cirebon dan Jakarta. Buah stroberi dari Desa Serang ini pada umumnya masuk ke supermarket, toko-toko buah, dan rumah makan. Selain dari kebun sendiri dan beberapa petani kecil buah stroberi yang dikumpulkan juga berasal dari para pengepul-pengepul kecil yang langsung mengumpulkan dari para petani.

Pengepul-pengepul kecil pada umumnya hanya mampu menampung stroberi dibawah 50 kg per hari. Mereka menjual buahnya ke kota-kota kecil di sekitar Kabupaten Purbalingga seperti Banjarnegara, Purwokerto, Cilacap, Tegal, Pekalongan, Pemalang. Target pemasaran mereka antara lain supermarket, toko-toko buah, tempat-tempat wisata dan pasar tradisional. Khusus untuk pasar tradisional, buah yang dimasukkan adalah buah dengan kaulitas C. Wilayah Kabupaten Purbalingga ternyata tidak menjadi tujuan utama pemasaran. Hanya beberapa pedagang saja yang memasarkan buahnya di dalam kota. Harga stroberi yang cukup mahal dan tidak familiernya penduduk Purbalingga dengan buah stroberi membuat stroberi kurang diminati di supermarket-supermarket di Purbalingga. Kebanyakan stroberi di Purbalingga dijual di tempat-tempat wisata.

Ada beberapa pola saluran pemasaran yang terdapat di Desa Serang. Pola saluran pemasaran tersebut antara lain saluran pemasaran 1; petani, pengepul kecil, pedagang luar kota. Pola pemasaran 2; petani, pengepul kecil, pengepul besar, pedagang luar kota. Pola pemasaran 3; petani, pedagang luar kota. Pola pemasaran 4; petani, pengepul kecil, pedagang dalam kota, konsumen. Pola-pola pemasaran tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

Pengepul dan pedagang stroberi di Desa Serang belum tergabung dalam sebuah wadah khusus. Mereka masih bergerak sendiri-sendiri bahkan ada kecenderungan untuk bersaing satu sama lain. Bahkan pernah terjadi antara satu pedagang dan pedagang lainnya menjual pada pasar yang sama namun berbeda harga, sehingga mematikan pedagang yang terlebih dahulu masuk ke pasar tersebut. Meskipun belum tergabung dalam sebuah organisasi namun mereka sudah memiliki kesepakatan tentang harga beli dari petani dan harga jual maksimal pada konsumen. Harga beli dari petani disepakati untuk kelas A: Rp. 12.000,00 per kilogram, untuk kelas B: Rp. 8.000,00 per kilogram untuk kelas C: Rp 3.000,00 per kilogram. Harga jual buah tidak disamakan, namun dibatasi harga jual tertinggi adalah Rp 25.000,00 per kilogram untuk kelas A dan untuk kelas B dan C dibawah harga itu, besarnya tergantung kesepakatan dengan pembeli. Selebihnya untuk penentuan harga terserah kepada pedagang, hal ini disebabkan karena saluran pemasaran dari para pedagang yang berbeda-beda. Pedagang yang menggunakan saluran pemasaran yang lebih pendek bisa menjual stroberi dengan harga maksimal. Selain itu jenis lembaga pemasaran dan kondisi masyarakat di daerah tujuan pemasaran juga mempengaruhi harga jual. Harga jual di kota-kota besar lebih tinggi dari harga jual di kota-kota kecil.

Sasaran pemasaran masing-masing pedagang berbeda-beda, tergantung pengalaman dan jaringan dari masing-masing pedagang. Salah satu sasaran pemasaran bagi pedagang besar adalah distributor di kota-kota besar. Distributor di kota besar seperti Yogyakarta, Semarang, dan Jakarta ternyata tidak hanya mengambil stroberi dari Purbalingga tapi dari sentra-sentra stroberi lain seperti Garut, Bandung, Karanganyar atau Magelang. Sistem pembayaran yang dilakukan distributor besar ini adalah melalui transfer bank setelah buah dikirim. Buah yang akan dikirim kepada distributor di kota-kota besar dikemas dalam kotak *sterofoam* dengan

kapasitas 10 kilogram. Pengiriman buah untuk kota-kota besar biasanya menggunakan jasa travel atau dititipkan lewat bus umum.

Bila pemasaran dilakukan melalui supermarket atau toko-toko buah, sistem yang digunakan biasanya menggunakan sistem konsinyasi. Sistem yang dimaksud adalah pedagang menitipkan buah stroberinya untuk dijual di supermarket atau toko buah. Buah yang dijual sudah dikemas oleh pedagang yang biasanya menggunakan kemasan mika dengan berat 2 sampai 3 ons per kemasan. Harga jual per kemasan ditentukan oleh pedagang dan sistem pembayaran dari supermarket atau toko dengan membayar setiap tenggat waktu yang disepakati dengan besaran 80 persen dari barang yang laku terjual. Bila pada tenggat waktu itu ada buah yang belum laku maka dikembalikan dan menjadi tanggungan pedagang stroberi (lebih dikenal dengan retur). Sistem ini sebenarnya kurang menguntungkan bagi pedagang stroberi karena kerugian buah yang tidak laku dijual menjadi tanggungan sendiri. Besarnya retur ini berfluktuasi antara 10 sampai 30 persen.

Sistem lain yang dilakukan pedagang stroberi di Desa Serang adalah mengemas buah dalam plastik mika atau *sterofoam* yang dibalut plastik kedap udara yang selanjutnya akan diambil oleh pedagang luar kota. Sistem pembayarannya langsung diberikan saat buah diambil. Sistem ini tidak mengenal retur, namun harga jualnya lebih rendah dibandingkan menjual langsung ke supermarket.

Selain menjual stroberi dalam bentuk buah segar, masyarakat Desa Serang sudah dapat mengolah stroberi menjadi berbagai produk makanan. Produk yang sudah dapat dihasilkan antara lain sirup, selai, dodol, puding, dan getuk goreng. Selama penelitian dilakukan, baru produk itu saja yang sudah rutin diproduksi. Selain buahnya, ternyata daun stroberi juga dapat diolah menjadi teh, namun pengolahan teh daun stroberi ini belum dilakukan secara komersial. Petani hanya mengkonsumsi sendiri sebagai

minuman hangat di pagi atau sore hari. Pengolahan stroberi ini terbilang baru dilakukan oleh masyarakat setempat. Adanya produk stroberi yang tidak laku dijual dalam bentuk segar memunculkan wacana untuk mengolah stroberi. Kegiatan pengolahan stroberi baru dimulai pada bulan Juli tahun 2007. Berawal dari program Primatani di Desa Serang yang salah satunya programnya adalah membina warga setempat untuk dapat menghasilkan produk olahan dari berbagai hasil-hasil pertanian maka mulai ada masyarakat yang berusaha mengolah stroberi.

Melalui Primatani salah satu warga setempat diberikan pelatihan pengolahan hasil pertanian di Yogyakarta. Setelah selesai pelatihan dan mengumpulkan modal, yang bersangkutan mulai memproduksi, sirup, selai dan puding stroberi. Awalnya produk olahannya dijual di obyek wisata kebun stroberi di Desa Serang. Ternyata tanggapan konsumen cukup baik dan akhirnya terus berlangsung proses produksinya sampai saat penelitian ini berlangsung. Pemasarannya juga mulai diperluas ke toko-toko makanan. Keterbatasan modal menjadi penghambat pengembangan produksi olahan stroberi. Omset dari usaha pengolahan ini mencapai Rp. 6.000.000,00 per bulan.

Keberhasilan salah satu warga dalam mengolah stroberi mendorong warga lainnya untuk mencoba membuat kreasi olahan lainnya. Bulan Desember 2007 salah satu warga Desa Serang mencoba menjual olahan stroberi menjadi getuk goreng. Bereda dengan warga yang pertama mengolah stroberi, kali ini produk dapat dihasilkan tanpa campur tangan Primatani. Produk olahannya tersebut awalnya hanya dijual di obyek wisata kebun stroberi di Desa Serang. Meskipun dengan pengetahuan dan modal yang terbatas ternyata produk ini mampu bertahan dan perlahan-lahan mulai rutin diproduksi. Saat penelitian ini berlangsung, produksi getuk goreng stroberi baru dilakukan seminggu sekali dengan omset Rp. 550.000,00 per minggu.

Pengolah stroberi ternyata tidak hanya berasal dari Desa Serang, warga di luar Desa Serang juga ada yang sudah memproduksi dodol stroberi secara rutin meski dalam jumlah yang sedikit. Proses awal menjadi pengolah stroberi juga dilakukan dengan coba-coba. Sebagai pedagang stroberi yang sering mendapat retur, dia mencoba mengolah stroberinya menjadi produk yang memiliki nilai tambah. Keterbatasan alat produksi membuat proses produksi belum bisa berlangsung dalam jumlah besar. Sampai pada saat penelitian ini berlangsung omsetnya baru Rp. 200.000,00 per bulan.

Jumlah pengolah stroberi yang tercatat pada saat penelitian berlangsung baru ada 3 orang. Secara umum kualitas produk olahannya masih belum sempurna. Berbagai perbaikan masih perlu dilakukan. Hal ini juga diakui oleh para petugas di Dinas Pertanian dan Kehutanan maupun dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Purbalingga. Rasa dan tekstur dodol dan detuk goreng masih belum layak untuk dijual ke toko-toko oleh-oleh yang bersekala besar. Selain itu kemasan dari seluruh produk masih belum menarik. Kemasan mika tipis masih mendominasi pengemasan bagi produk-produk tersebut. Hal tersebut disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan modal dalam pengembangan usaha. Meskipun demikian bantuan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan berupa konsultasi dan pengarahan telah mampu mendorong para pengolah untuk mendaftarkan produknya ke Dinas Kesehatan Kabupaten purbalingga dan mendapat nomor registrasi. Selain itu, pelabelan juga sudah dilakukan meskipun dari bahan yang sederhana dan dengan desain yang sederhana pula.

5. Subsistem Agrowisata

Agrowisata dapat dipahami sebagai bagian dari usaha di bidang pertanian yang menjual pengalaman berwisata dengan komoditas

pertanian sebagai obyek utamanya. Melalui wisata kebun stroberi ini petani dapat meningkatkan nilai tambah dari komoditas stroberi.

Wisata kebun stroberi di Desa Serang baru diperkenalkan pada awal tahun 2005. Ide awal dari pemanfaatan kebun stroberi sebagai obyek pariwisata adalah berawal dari paket wisata yang ditawarkan oleh obyek wisata yang sudah ada terlebih dahulu di Kabupaten Purbalingga. Obyek yang pernah menawarkan paket wisata kebun stroberi adalah Museum dan Perpustakaan Daerah Kabupaten Purbalingga dan Owabong. Awalnya kedua pihak tersebut bekerjasama dengan seorang petani yang memiliki kebun yang cukup luas, sekitar 1,2 hektar. Kondisi kebun saat pertama kali dijadikan tempat wisata masih belum memadai untuk sebuah obyek wisata, hanya berupa kebun produksi biasa. Awalnya petani tersebut hanya menarik uang masuk kebun sebesar Rp. 1.000,00 per orang. Bagi pengunjung diperkenankan memetik sendiri dan dimakan ditempat dengan didampingi seorang pemandu. Buah yang dipetik tidak boleh dibawa keluar kebun. Bila ingin membawa pulang disediakan stroberi yang sudah dikemas di dalam kotak mika ukuran 1 kilogram dengan harga Rp. 25.000,00 dan 0,5 kilogram dengan harga Rp. 10.000,00. Pada saat penelitian ini berlangsung, harga tiket masuk kebun adalah Rp. 7.500,00 per orang dengan konsep yang tidak berubah.

Seiring semakin dikenalnya wisata kebun stroberi maka jumlah pengunjung semakin banyak. Petani tersebut berusaha menyediakan penambahan fasilitas yang memudahkan pengunjung untuk menikmati wisata kebun stroberi di Desa Serang. Usaha untuk meningkatkan fasilitas ternyata mendapat perhatian dari pihak Pemerintah Kabupaten Purbalingga dan swasta. Perbaikan infrastruktur jalan dan penerangan sudah dilakukan untuk mempermudah akses ke lokasi wisata kebun stroberi. Beberapa pengusaha baik dalam maupun luar Kabupaten Purbalingga tertarik untuk melakukan kerjasama dengan petani tersebut. Salah satu bentuk kerjasamanya adalah pembangunan warung makan di lokasi kebun stroberi yang sudah beroperasi sejak akhir tahun 2007.

Pengembangan lokasi wisata terus dilakukan oleh pemilik agrowisata stroberi. Pada saat penelitian berlangsung beberapa fasilitas pendukung sudah dapat dinikmati oleh pengunjung. Fasilitas itu antara lain tempat parkir yang dibangun dengan kerjasama dengan pihak warga Desa Serang yang pemasukannya nantinya juga masuk ke kas Desa Serang. Selain itu sudah dibangun 4 unit kamar kecil, kios-kios penjualan oleh-oleh, dan mushola serta penataan taman kecil juga sudah dilakukan.

Meskipun sudah ada perbaikan fasilitas namun masih ada kekurangan yang mempersulit pengunjung yang ingin berwisata. Kekurangan itu antara lain beberapa ruas jalan menuju obyek wisata masih berlubang dan sempit. Kondisi ini menyulitkan bagi bus-bus berukuran besar yang ingin menuju lokasi wisata kebun stroberi. Kesulitan lain adalah akses masuk ke kebun produksi yang masih berupa tanah. Curah hujan yang cukup tinggi kerap membuat jalan tanah tersebut menjadi becek dan menyulitkan bagi pengunjung. Selain itu, belum adanya papan petunjuk alur wisata membuat beberapa pengunjung kebingungan harus menuju ke mana terlebih dahulu. Bagi pengunjung yang pertama kali datang akan kesulitan menikmati wisata dengan alur yang benar. Tidak jarang pengunjung langsung masuk ke kebun produksi petani lain dan memetik stroberi semauanya.

Kondisi tersebut menggambarkan lemahnya manajemen wisata kebun stroberi. Hal ini disebabkan pengetahuan manajerial petani yang terbatas, terutama manajemen agrowisata. Selain itu, keterbatasan modal juga membuat perkembangan agrowisata stroberi tidak seiring dengan perkembangan jumlah pengunjung. Hingga saat penelitian berlangsung jumlah kunjungan pada hari libur dan akhir pekan rata-rata mencapai 500 orang per hari. Jumlah itu hanya bisa ditampung di kebun milik satu orang petani dengan luas 3 hektar. Kapasitas kebun ternyata tidak mampu mencukupi kebutuhan

pengunjung. Kondisi tersebut menjadi lebih parah saat musim hujan datang, karena serangan cendawan di musim hujan menurunkan produksi buah hingga 50 persen. Untuk mengatasinya pengunjung diarahkan ke kebun petani lain dengan sistem bagi hasil dengan pengelola agrowisata stroberi. Meskipun demikian, sering kali pengunjung tetap tidak menemukan stroberi untuk dipetik. Kondisi ini menyebabkan kekecewaan dari sebagian pengunjung.

Beberapa pengunjung menyatakan daya tarik utama wisata kebun stroberi ini adalah pemandangan dan kesejukan udara pegunungan yang mampu memberikan ketenangan. Selain itu pengalaman memetik buah stroberi langsung di kebun juga menjadi hiburan tersendiri. Sebagian pengunjung menyatakan sudah beberapa kali datang ke obyek wisata kebun stroberi tersebut. Kebanyakan dari pengunjung awalnya mengetahui adanya obyek wisata kebun stroberi ini dari teman atau saudaranya. Untuk promosi memang dari pemilik kebun tidak melakukan promosi secara khusus.

6. Subsistem Kelembagaan Pendukung

Subsistem kelembagaan pendukung memiliki peranan penting bagi pengembangan sistem agribisnis secara keseluruhan. Kelembagaan pendukung diharapkan mampu menjamin terciptanya integrasi agribisnis dalam mewujudkan tujuan pengembangan agribisnis (Said dan Intan, 2004). Kelembagaan pendukung pada agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga terdiri dari sumber pembiayaan, transportasi, penyuluh pertanian dan layanan informasi agribisnis, penelitian dan pengembangan, dan kebijakan pemerintah.

Menurut Said dan Intan (2004), fenomena yang menjadi penghambat berkembangnya usaha-usaha informal adalah terbatasnya modal operasi. Skema kredit usaha kecil (KUK) melalui lembaga perbankan yang diintroduksi pemerintah ternyata belum menyentuh para informal bisnis tersebut. Program pembiayaan yang dijalankan pemerintah masih mensyaratkan agunan berupa sertifikat tanah dan sejenisnya untuk memperoleh fasilitas pembiayaan, dengan

demikian para pelaku bisnis baik di sektor produksi agribisnis maupun di sektor jasa sulit tersentuh oleh program tersebut. Hanya pelaku-pelaku bisnis yang memiliki aset yang mampu menggapai pembiayaan tersebut sehingga memperlebar kesenjangan antara pelaku agribisnis yang tidak memiliki aset dan yang sudah memiliki aset.

Kondisi tersebut juga terjadi pada agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga. Keterbatasan modal menjadi faktor penghambat bagi petani dan pengolah stroberi. Diperlukan modal yang cukup besar untuk memulai usahatani stroberi, demikian pula dengan para pengolah stroberi, investasi alat-alat produksi yang besar menjadi hambatan perkembangan usaha mereka. Beberapa petani yang memiliki aset yang cukup banyak sebagai agunan berani mengajukan pinjaman kepada lembaga keuangan seperti BKK atau BPD, sedangkan bagi petani kecil tidak dapat mengajukan pinjaman karena tidak adanya agunan.

Penataan ulang lembaga-lembaga pembiayaan agribisnis perlu segera dilakukan terutama dalam membuka akses yang seluas-luasnya bagi pelaku bisnis kecil dan menengah yang belum memiliki aset sebagai agunan. Jika akses pembiayaan tidak bagi pelaku bisnis kecil yang tidak memiliki aset, maka pembiayaan hanya akan dinikmati oleh orang-orang atau pengusaha-pengusaha besar. Dengan demikian, kesenjangan akan terus berlangsung bahkan semakin lebar (Said dan Intan, 2004).

Transportasi menjadi faktor yang fatal dalam distribusi sarana produksi pertanian maupun pemasaran hasil produksi *on farm* dan *off farm* dan serta sebagai akses menuju kebun wisata. Meskipun belum mencapai 100 persen namun sedikit demi sedikit akses jalan menuju sentra produksi stroberi di Desa Serang sudah mulai diperbaharui. Perbaikan jalan desa dan penerangan jalan merupakan wujud

perhatian pemerintah untuk meningkatkan kelancaran transportasi dari dan menuju Desa Serang.

Petugas penyuluh lapangan (PPL) memiliki peran penting dalam pengembangan agribisnis stroberi di Desa Serang. Salah satu tugas PPL adalah sebagai penghubung antara program-program pemerintah dengan para petani sebagai sasaran dari program tersebut. Kenyataan di lapangan, PPL tidak hanya menjadi penghubung antara pemerintah dan petani, namun petani menganggap PPL sebagai sumber informasi agribisnis baik dari teknik budidaya, pengolahan, hingga pemasaran. Hal tersebut juga terjadi di Desa Serang, namun pengetahuan PPL tentang komoditas stroberi yang terbilang baru membuat petani merasa kurang mendapat informasi yang cukup tentang agribisnis stroberi.

Ada wacana yang berkembang bahwa hanya orang-orang tertentu saja yang mendapat perhatian dari PPL. Wacana tersebut memang tidak dapat dihindari karena PPL memang tidak mungkin menjalin hubungan intensif dengan setiap petani di Desa Serang. Petugas Penyuluh Lapangan (PPL) dalam menjalankan tugasnya pasti akan menghubungi beberapa orang yang menjadi kontak. Kontak inilah yang nantinya diharapkan dapat menyebarkan apa yang diberikan oleh Pemerintah melalui PPL. Sayangnya yang terjadi di Desa Serang adalah beberapa orang yang menjadi kontak kurang mampu menyebarkan apa yang diberikan oleh pemerintah sehingga muncul wacana seperti tersebut di atas.

Berbagai kerjasama dengan lembaga-lembaga penelitian dan akademisi juga telah dilakukan. Kerjasama itu antara lain pengabdian masyarakat dari Politeknik Agribisnis Purbalingga berkaitan dengan pengolahan hasil pertanian. Ada pula kerjasama dengan Universitas Brawijaya Malang dalam hal pemurnian bibit stroberi yang sampai penelitian ini dilakukan prosesnya baru saja dimulai. Kerjasama

dengan pihak akademisi diharapkan mampu menambah pengetahuan petani dan mengubah pola pikir petani agar lebih maju.

Menurut Said dan Intan (2004), pemerintah memegang peranan penting dalam menciptakan lingkungan usaha agribisnis yang kondusif. Selain itu, dorongan pemerintah diharapkan mampu mendukung pengembangan agribisnis yang tangguh. Lembaga pemerintah memiliki wewenang kebijakan dalam menciptakan lingkungan agribisnis yang sehat dan adil. Kebijakan pemerintah dari tingkat pusat dan daerah sudah menyentuh agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga. Program pemerintah pusat melalui Departemen Pertanian yang sudah masuk ke Desa Serang adalah Primatani. Program ini bertujuan mempercepat penerapan teknologi dan inovasi bidang pertanian. Desa Serang menjadi salah satu desa binaan Primatani dari tujuh desa yang sudah dibina pada tahun 2007. Kegiatan yang dilaksanakan yaitu budidaya dan pengolahan hasil buah stroberi, budidaya sayuran organik, budidaya kelinci, budidaya kambing etawa, dan budidaya tanaman hias.

Melalui program Primatani juga diberikan bantuan fasilitas-fasilitas yang juga diharapkan sebagai pengenalan teknologi bagi para petani. Bantuan fasilitas yang diberikan kepada para petani stroberi yaitu pembangunan 4 unit *screen house*, ujicoba varietas baru, pembentukan kelompok usaha stroberi, bantuan alat-alat pengolahan stroberi, dan pelatihan pengolahan buah stroberi.

Kebijakan Pemerintah Kabupaten Purbalingga yang mendukung pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga yaitu penetapan Kabupaten Purbalingga sebagai kota wisata dengan agrowisata stroberi sebagai salah satu obyek andalannya. Pemerintah Kabupaten Purbalingga juga merencanakan pembangunan tapak kawasan wisata di Desa Serang dan Desa Kutabawa. Tapak kawasan wisata ini direncanakan terdiri dari wisata kebun stroberi, peternakan kelinci dan kambing etawa serta sub terminal agribisnis. Saat penelitian ini dilakukan sudah terdapat sub terminal agribisnis di Desa Kutabawa. Pembangunan kebun wisata stroberi yang direncanakan

mulai dilaksanakan pada tahun 2009 dan memerlukan luasan lahan sekitar 5 hektar.

Rencana pembangunan tapak kawasan wisata ini menarik perhatian beberapa pengusaha dari luar Desa Serang. Beberapa orang dari luar Desa Serang telah membeli tanah di Desa Serang dengan luasan yang bervariasi. Kebanyakan mereka membeli tanah tepat di pinggir jalan. Tanah yang mereka beli ada yang sudah dibangun semacam *home stay* yang bisa disewa, ada pula yang hanya ditanami stroberi.

Kelembagaan di tingkat petani juga memiliki peran yang cukup penting. Kelembagaan seperti kelompok tani dapat menjadi wahana komunikasi antar pelaku agribisnis maupun antara pelaku agribisnis dengan pihak-pihak di luar sistem agribisnis. Sebagai wadah komunikasi antar pelaku agribisnis kelembagaan pendukung diharapkan dapat menampung aspirasi petani. Selain itu, dengan lembaga pendukung keuangan seperti koperasi diharapkan dapat membantu permodalan petani, melindungi petani dari para tengkulak dan membantu pemasaran hasil panen. Sebagai wadah komunikasi dengan pihak luar, lembaga pendukung ini diharapkan menjadi pintu masuk bagi kerjasama dengan pihak pemerintah, swasta maupun akademisi dan lembaga penelitian. Bila terdapat satu pintu untuk kerjasama maka dapat dihindarkan kecemburuan antar petani. Kecemburuan yang muncul disebabkan karena kerja sama yang hanya melibatkan orang-orang tertentu saja, dan terus menerus dengan orang yang sama. Hal ini bisa mendorong kecemburuan dan memicu persaingan yang tidak sehat.

Kelembagaan pendukung agribisnis stroberi yang ada di Desa Serang masih terbilang sangat minimal. Saat penelitian berlangsung, baru terbentuk satu kelompok usaha stroberi bentukan Primatani, yaitu kelompok tani yang bernama Tani Makmur. Kelompok ini berada di bawah bimbingan Primatani yang diharapkan dapat mendorong tumbuhnya kelompok-kelompok tani stroberi lain di Desa

Serang. Struktur organisasi kelompok tani ini masih sederhana, hanya terdiri dari seorang koordinator dan 8 orang anggota.

Jumlah petani stroberi yang banyak dan luasan lahan budidaya yang tersebar di Desa Serang dirasa belum cukup terwadahi hanya dengan 1 kelompok usaha stroberi saja. Masyarakat Desa Serang ternyata belum tergerak untuk membuat kelompok-kelompok usaha stroberi. Belum adanya kesadaran tentang pentingnya kelompok tani, mereka juga sudah cukup puas dengan apa yang mereka lakukan sendiri. Ada juga beberapa petani yang merasa tidak pernah diperhatikan oleh kelompok tani yang sudah ada sehingga muncul keengganan untuk masuk dalam kelompok tani. Beberapa petani juga merasa dia tidak mendapat keuntungan dengan mengikuti kelompok tani.

Saat penelitian berlangsung, bagi petani yang belum membentuk kelompok usaha stroberi ada yang mengikuti kegiatan kelompok tani sayuran yang sebelumnya memang sudah ada. Melalui kelompok-kelompok tani sayuran inilah PPL dan petani stroberi berkomunikasi disela-sela materi yang membahas tentang permasalahan budidaya sayuran.

B. Identifikasi Faktor Eksternal dan Faktor Internal Agribisnis Stroberi

Analisis faktor eksternal dan internal dilakukan dengan meninjau faktor-faktor di luar dan di dalam agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga yang dapat berpengaruh terhadap pengembangan agribisnis stroberi. Analisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor di luar agribisnis stroberi untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kecenderungan-kecenderungan yang berada di luar kontrol. Analisis ini terfokus untuk mendapatkan faktor-faktor kunci yang menjadi peluang dan ancaman bagi pengembangan agribisnis stroberi sehingga memudahkan untuk menentukan strategi-strategi dalam meraih peluang dan menghindari ancaman. Sedangkan analisis faktor internal digunakan untuk menganalisis faktor-faktor internal yang tentunya akan berpengaruh pada pengembangan

agribisnis stroberi. Faktor-faktor internal tersebut dapat diidentifikasi sebagai kekuatan dan kelemahan bagi pengembangan agribisnis stroberi. Kekuatan dan kelemahan ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan strategi pengembangan.

1. Identifikasi faktor eksternal

Melalui identifikasi faktor eksternal akan dapat diketahui peluang dan ancaman bagi agribisnis stroberi. Kondisi lingkungan eksternal yang diamati adalah pelanggan, teknologi, pemerintah, sosial budaya, pemerintah dan lingkungan alam. Pelanggan perlu diamati karena karakteristik dan selera pelanggan menjadi pertimbangan utama dalam memproduksi. Saat ini proses produksi haruslah berdasarkan *market oriented*. Perkembangan teknologi menjadi factor yang perlu dikaji karena perkembangan teknologi global yang begitu cepat. Apabila tidak mampu menerapkan teknologi-teknologi baru dalam agribisnis, maka akan semakin tertinggal oleh para pesaing. Selain itu motif ekonomi dalam melakukan investasi juga perlu diamati. Adanya ketertarikan investasi pada komoditas stroberi dapat membantu meningkatkan perkembangan agribisnis stroberi.

Faktor pemerintah juga perlu untuk diamati. Berbagai program pemerintah yang berkaitan dengan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga turut membantu perkembangan agribisnis itu sendiri. Kondisi sosial budaya menjadi penting untuk diamati karena menjadi penentu apakah agribisnis stroberi ini dapat diterima oleh masyarakat atau tidak. Usaha di bidang agribisnis tidak akan lepas dari kondisi alam. Oleh karena itu kondisi lingkungan alam juga perlu diamati. Keberadaan pesaing perlu diperhatikan terutama untuk mengetahui posisi terhadap pesaing. Apa saja yang menjadi keunggulan pesaing dan kelemahannya dapat dijadikan pertimbangan dalam memproduksi produk yang betridaya saing tinggi. Faktor eksternal yang berhasil diidentifikasi adalah sebagai berikut

Tabel 20. Identifikasi Faktor Eksternal Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga

Eksternal	Peluang	Ancaman
Pelanggan	a. Pasar yang masih terbuka	a. Belum ada industri yang mau menjadi mitra b. Kekecewaan pengunjung agrowisata
Teknologi	a. Perkembangan teknologi	
Motif ekonomi	a. Ketertarikan investor terhadap komoditas stroberi	
Sosial budaya	a. Peningkatan kunjungan wisata di Purbalingga	
Pemerintah	a. Rencana pembuatan tapak kawasan wisata di Kecamatan Karangreja	
Lingkungan alam	a. Kondisi alam yang potensial untuk pengembangan agribisnis stroberi	
Pesaing		a. Masuknya produk stroberi dari daerah lain

Sumber : Analisis hasil penelitian

a. Pasar yang masih terbuka

Konsumen buah stroberi segar lebih banyak berada di daerah kota-kota besar, sedangkan konsumen di kota-kota kecil jumlahnya relatif lebih sedikit. Kondisi tersebut dapat dilihat dari permintaan dari kota-kota besar seperti Jakarta, Semarang, Yogyakarta dan Solo yang bisa mencapai 300 kwintal tiap hari. Untuk permintaan di kota-kota kabupaten di sekitar Kabupaten Purbalingga jumlahnya jauh lebih sedikit.

Permintaan buah stroberi yang tinggi di kota-kota besar tidak lepas dari tingkat pendapatan yang relatif lebih tinggi dibanding penduduk di kota-kota kecil. dan gaya hidup sehat. Harga stroberi dianggap cukup mahal bagi sebagian besar penduduk di kota-kota kecil, selain itu popularitasnya belum mampu menyaingi popularitas buah-buahan lokal yang telah lama dikonsumsi seperti jeruk, pisang, semangka, apel atau durian. Bagi penduduk di kota-kota besar harga stroberi yang mencapai Rp. 25.000,00 per kilogram tidak memberatkan bagi para konsumen. Kandungan gizi yang cukup lengkap dalam buah stroberi dianggap sebanding dengan harga yang harus dibayarkan.

Selain dikonsumsi dalam bentuk segar, stroberi juga menjadi salah satu bahan untuk diolah menjadi berbagai jenis makanan. Berbagai jenis makanan seperti makanan ringan, selai, maupun sirup menggunakan stroberi sebagai salah satu bahan campurannya. Berkembangnya industri makanan tersebut ternyata membuka peluang bagi pemasaran stroberi yang cukup menjanjikan. Sebagai gambaran, salah satu pengepul telah diajak untuk bekerjasama dengan perusahaan waralaba dari Amerika untuk mensuplai 3 ton stroberi setiap 3 hari sekali. Seorang pengepul lainnya mengaku mendapat permintaan sebesar 1 ton per hari. Permintaan tersebut belum dapat dipenuhi karena sistem kontrak dengan perusahaan mengharuskan suplai yang kontinyu.

b. Perkembangan teknologi

Dewasa ini perkembangan teknologi mengalami kemajuan yang sangat pesat di berbagai bidang. Teknologi bukan hanya mencakup penemuan-penemuan yang baru saja, tetapi juga meliputi cara pelaksanaan atau metode-metode baru dalam mengerjakan suatu pekerjaan. Perkembangan teknologi juga berlangsung di bidang agribisnis. Berbagai teknologi mulai dari sarana produksi, proses produksi, panen dan pasca panen, pengolahan, hingga informasi terus mengalami perkembangan. Kondisi ini menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mendorong perkembangan agribisnis stroberi di Purbalingga.

Teknologi yang diterapkan dalam budidaya di desa serang masih sederhana. Petani masih melaksanakan budidaya di alam terbuka, belum mampu menerapkan budidaya dalam *green house*. Penggunaan pupuk dan pestisida kimia masih dilakukan beberapa petani. Teknologi pengolahan hasil stroberi juga masih sederhana, alat masak masih menggunakan alat dapur biasa. Alat dan cara pengemasan stroberi segar maupun olahannya juga masih sederhana.

Penerapan teknologi untuk agribisnis stroberi harus memperhatikan kecepatan transfer dan adopsi teknologi dari pelaku agribisnis stroberi. Seperti kebanyakan masyarakat petani, para petani stroberi cenderung menunggu ada orang yang mampu membuktikan manfaat suatu teknologi. Mereka cenderung tidak ingin mengambil risiko kerugian. Selain itu, jenis teknologi yang sesuai dengan kebutuhan petani dan kondisi lingkungan hendaknya diprioritaskan. Kesuksesan suatu teknologi di suatu tempat belum tentu menghasilkan kondisi yang sama di tempat lain. Meskipun hasil penerapan teknologi terbilang baik, namun jika biaya yang diperlukan untuk menerapkan teknologi tersebut tinggi, maka penerapan teknologi tidak akan diminati oleh para petani.

c. Ketertarikan investor terhadap komoditas stroberi

Perkembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga menarik perhatian berbagai pihak termasuk pihak swasta. Beberapa

pengusaha melihat peluang yang baik untuk memperoleh keuntungan dari agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga. Para pengusaha tersebut kebanyakan menginvestasikan modalnya untuk membeli tanah di dekat kebun wisata stroberi. Lokasi yang mereka beli terletak di jalur yang rencananya akan menjadi akses masuk ke kebun stroberi yang akan dikembangkan oleh Pemerintah Kabupaten Purbalingga. Pada saat penelitian berlangsung tanah-tanah yang dibeli tersebut sudah ada yang dibangun semacam rumah peristirahatan yang bisa disewa. Ada pula yang hanya memanfaatkan kebunnya untuk ditanami stroberi. Selain itu, ada juga investor yang mendirikan bangunan berupa rumah makan di lokasi kebun wisata milik penduduk setempat.

Masuknya investor swasta ini akan membantu perkembangan agribisnis stroberi di Desa Serang. Mengingat kondisi mayoritas petaninya yang mengalami kesulitan modal dan kebutuhan modal yang besar dalam memulai usahatani stroberi serta penerapan teknologi yang membutuhkan biaya yang besar maka investor menjadi peluang untuk memperoleh modal usaha. Selain itu investasi berupa fasilitas-fasilitas di lokasi wisata juga meringankan pengelola untuk mengembangkan agrowisata stroberi. Ketertarikan para pengusaha juga mulai mengarah pada produk-produk olahan stroberi. Hal ini dapat membantu memperluas pemasaran produk-produk olahan stroberi. Yang perlu diperhatikan oleh para petani adalah bentuk investasi dan kerjasama yang dilakukan harus menguntungkan kedua belah pihak, agar investasi yang dilakukan justru hanya menempatkan para petani sebagai penonton kesuksesan para investor.

d. Peningkatan kunjungan wisata di Purbalingga

Selain gaya hidup sehat, kegiatan wisata juga sudah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat. Peningkatan pengunjung di Obyek Wisata Bojongsari (Owabong) yang menjadi obyek andalan di Kabupaten Purbalingga menjadi peluang bagi promosi dan peningkatan kunjungan ke obyek wisata kebun stroberi. Jumlah pengunjung Owabong pada tahun 2005 sebanyak 260.988 orang, dan

pada tahun 2006 jumlah pengunjung meningkat menjadi 577.700 orang. Peningkatan pengunjung juga terjadi di obyek wisata Monumen Jendral Sudirman yaitu 1.184 orang pada tahun 2005 menjadi 1.597 orang. Penambahan obyek wisata baru berupa Taman Reptil dan Kebun Buah menjadi daya tarik pengunjung luar kota untuk menghabiskan liburannya di Kabupaten Purbalingga. Peningkatan jumlah kunjungan wisata di Purbalingga menjadi peluang untuk mengembangkan agribisnis stroberi. Rencana pembangunan obyek-obyek wisata baru juga menjadi peluang untuk menarik pengunjung dari luar kota. Direncanakan akan dibangun taman burung dan kupu-kupu serta kawasan wisata stroberi di Desa Serang.

e. Rencana pembuatan tapak kawasan wisata di Kecamatan Karangreja

Pemerintah Kabupaten Purbalingga juga merencanakan pembangunan tapak kawasan wisata di Kecamatan Karangreja. Lokasi yang direncanakan masuk dalam tapak kawasan tersebut adalah obyek wisata Goa Lawa, Pos Pendakian Gunung Selamat, Sub Terminal Agribisnis (Desa Kutabawa) dan agribisnis stroberi (Desa Serang). Saat penelitian ini dilakukan sudah terdapat sub terminal agribisnis di Desa Kutabawa. Pembangunan kebun wisata stroberi yang direncanakan mulai dilaksanakan pada tahun 2009 dan memerlukan luasan lahan sekitar 5 hektar.

Rencana pembangunan tapak kawasan wisata ini menarik perhatian beberapa pengusaha dari luar Desa Serang. Beberapa orang dari luar Desa Serang telah membeli tanah di Desa Serang dengan luasan yang bervariasi. Kebanyakan mereka membeli tanah tepat di pinggir jalan. Tanah yang mereka beli ada yang sudah dibangun semacam *home stay* yang bisa disewa, ada pula yang hanya ditanami stroberi.

f. Kondisi alam yang potensial untuk pengembangan agribisnis stroberi

Salah satu kunci keberhasilan usaha di bidang pertanian adalah pemilihan komoditas, selain itu penentuan lokasinya juga ikut menentukan perkembangan selanjutnya. Lokasi pengembangan

agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga sudah sesuai dengan kebutuhan tanaman stroberi untuk tumbuh. Desa Serang memiliki kondisi agroklimat yang sangat menguntungkan untuk budidaya stroberi. Suhu harian yang relatif dibawah 28⁰ celsius, curah hujan yang relatif tinggi dan kelembaban yang tinggi merupakan kondisi ideal bagi pertumbuhan stroberi. Bahkan dengan kelembaban yang tinggi tersebut petani tidak perlu melakukan penyiraman pada tanaman stroberi.

Selain sesuai untuk budidaya stroberi lokasi Desa Serang juga memiliki pemandangan yang cukup indah untuk wisata. Berlatar belakan Gunung selamet, kegiatan memetik stroberi langsung di kebunnya menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan. Suhu udara yang sejuk dan adanya hutan konservasi dengan pohon-pohon pinus yang berumur puluhan tahun menambah kesegaran suasana di sekitar Desa Serang. Kondisi ini merupakan potensi wisata yang bisa dimanfaatkan untuk pengembangan agrowisata stroberi yang lebih tertata dan menarik bagi konsumen.

g. Masuknya produk stroberi dari daerah lain

Pesaing yang ada bagi agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga adalah masuknya buah stroberi yang dipasok dari Kabupaten Garut. Buah stroberi dari Kabupaten Garut ini masuk dalam pasar yang sudah menjadi pasar bagi stroberi dari Kabupaten, seperti di wilayah Kabupaten Purbalingga dan wilayah Kabupaten banyumas. Ada beberapa perbedaan sifat antara kedua buah stroberi, sebagai berikut.

Tabel 21. Perbedaan Sifat Stroberi dari Purbalingga dan Stroberi dari Garut

Perbedaan	Stroberi Purbalingga	Stroberi Garut
Varietas	Oso grande	Sweet charlie

Ukuran Buah	besar	sedang
Warna Buah	kurang merah	sangat merah
Rasa	manis	masam
Kekerasan Buah	keras	lunak
Daya Tahan Buah	lebih tahan lama	lebih cepat busuk
Kemasan	tanpa label	berlabel 'Stroberi Organik'

Sumber: Analisis Data Primer.

Menurut para pengepul dan pedagang stroberi dari Purbalingga, stroberi yang mereka pasarkan masih lebih unggul dari segi kualitas. Namun, tidak dipungkiri bahwa warna merah stroberi dari Garut lebih mencolok.

Menurut penyalur stroberi dari Garut, produk yang mereka pasarkan adalah produk yang berkualitas B, namun keunggulan mereka adalah pada warna buah yang lebih merah dan mencolok. Penyalur stroberi ini menambahkan bahwa kelebihan produk mereka adalah kontinuitasnya yang dapat terjamin, dan produknya yang organik. Label organik yang ditempelkan pada kemasan memang dapat menarik perhatian konsumen namun apakah produk tersebut benar-benar organik belum dapat dipastikan. Penyalur belum dapat menunjukkan hasil uji lab yang menyatakan keorganikan produk mereka.

Bila dilihat dari segi harga, stroberi dari Garut dan stroberi dari Purbalingga tidak berbeda jauh. Stroberi Garut dijual Rp. 6.400,00 per kemasan dengan berat sekitar 3 ons, untuk stroberi dari Purbalingga dijual Rp 5.800,00 per kemasan dengan berat 2,5 ons. Penyalur mengaku bahwa buah stroberi dikirim dari Garut 3 hari sekali dengan jumlah 50 kilogram dan sudah dikemas dalam mika. Retur yang

diterima oleh penyalur stroberi garut juga hampir sama dengan penyalur stroberi dari purbalingga yaitu 20 sampai 30 persen.

h. Kekecewaan pengunjung agrowisata

Kondisi kebun wisata yang masih terbatas ternyata menimbulkan kekecewaan bagi sebagian pengunjung. Bagi pengunjung yang memang ingin merasakan pengalaman memetik stroberi banyak yang merasa kecewa ketika datang namun tidak ada buah stroberi yang bisa dipetik. Kekecewaan ini menjadi ancaman karena citra buruk tersebut dapat segera tersebar dan membentuk opini bahwa agrowisata stroberi di Desa Serang tidak memuaskan. Sebagian pengunjung yang tidak dapat memetik stroberi merasa cukup terhibur dengan pemandangan dan kesegaran udara di lokasi wisata kebun stroberi.

i. Belum ada industri yang mau menjadi mitra.

Kontinuitas produksi stroberi di Desa Serang pada saat penelitian berlangsung belum dapat terjamin. Jumlah produksi pada saat musim kemarau diperkirakan dapat mencukupi permintaan tersebut namun pada saat musim hujan diyakini jumlah produksi tidak dapat mencukupi permintaan tersebut. Serangan cendawan pada musim hujan mengakibatkan buah yang muncul menjadi busuk. Belum adanya mitra yang mau menampung berapapun hasil panen dapat menjadi ancaman produk melimpah. Berlimpahnya hasil panen dikhawatirkan akan memicu turunnya harga buah stroberi.

2. Identifikasi faktor internal

Melalui identifikasi faktor internal akan dapat diketahui kekuatan dan kelemahan bagi agribisnis stroberi. Kondisi lingkungan eksternal yang diamati adalah pemasaran, keuangan, operasi, SDM, dan organisasi. Seluruh faktor tersebut menjadi bagian dari agribisnis yang menjadi penggerak agribisnis dari dalam. Oleh karena itu perlu dilakukan pengamatan untuk dapat menentukan kelemahan dan kekuatan agribisnis. Faktor eksternal yang berhasil diidentifikasi adalah sebagai berikut

Tabel

22.

Ide

**ntifikasi Faktor Internal Pengembangan Agribisnis
Stroberi di Kabupaten Purbalingga**

Internal	Kekuatan	Kelemahan
Pemasaran	a. Jaringan pemasaran yang cukup luas	
Keuangan	a. Permodalan yang masih lemah	
Operasi	a. Kualitas buah yang baik b. Ketersediaan sarana produksi yang mudah diakses oleh para petani	a. Kuantitas dan kualitas produk olahan yang masih rendah b. Keterbatasan fasilitas dan luasan kebun wisata c. Fluktuasi produksi stroberi d. Penggunaan bibit hibrida yang turun-temurun
SDM	a. Respon masyarakat setempat yang positif terhadap komoditas stroberi b. SDM petani mayoritas masih rendah	
Organisasi	a. Kelembagaan yang kurang menyentuh seluruh petani	

Sumber : Analisis hasil penelitian

a. Kualitas buah yang baik

Varietas yang ada di Desa Serang adalah varietas Oso grande. Varitas ini termasuk varietas yang berkualitas tinggi. Ukuran buahnya besar, rasa tidak terlalu masam, daya tahan juga cukup baik. Varietas Oso grande ini lebih cenderung dimanfaatkan sebagai buah segar. Bila dibandingkan dengan buah stroberi asal Jawa Barat yang beredar di pasaran Banyumas stroberi dari Desa Serang ini memiliki keunggulan antara lain rasa lebih manis, ukuran buah relatif lebih besar, lebih tahan lama. Buah dari Desa

Serang bisa bertahan selama 3 hari pada suhu kamar dan 6 hari bila disimpan di lemari pendingin. Menurut Budiman dan Saraswati (2005) ada beberapa varietas stroberi yang bisa ditemui di Indonesia.

b. Kemauan petani untuk mengembangkan komoditas stroberi

Sejak awal diperkenalkannya komoditas stroberi di Desa Serang, masyarakat setempat sangat tertarik untuk membudidayakan stroberi. Pasar yang masih terbuka dan harga jual yang lebih tinggi dibanding sayuran menjadi alasan mereka untuk beralih menanam stroberi. Tingginya minat masyarakat petani mempercepat perkembangan agribisnis stroberi di Desa Serang. Luas tanam stroberi meningkat sangat cepat dalam waktu 2 tahun. Selain itu, masyarakat memiliki inisiatif memanfaatkan buah stroberi untuk diolah menjadi beberapa produk makanan. Respon positif terhadap pengenalan stroberi menjadi kekuatan untuk pengembangan agribisnis stroberi.

c. Ketersediaan sarana produksi yang mudah diakses oleh para petani

Sarana produksi merupakan input bagi proses budidaya stroberi. Para petani sangat memerlukan kemudahan akses terhadap berbagai sarana produksi. Kemudahan akses terhadap sarana produksi akan mempermudah pelaksanaan budidaya stroberi. Sebaliknya bila sarana produksi sulit didapat maka petanipun akan kesulitan menjalankan proses budidaya.

Bagi petani stroberi di Desa Serang ketersediaan sarana produksi sudah mudah diakses. Beberapa toko pertanian selama ini sudah menyediakan berbagai kebutuhan petani untuk memperoleh sarana produksi. Kemudahan akses terhadap sarana produksi menjadi salah satu kekuatan agribisnis stroberi untuk dikembangkan.

d. Jaringan pemasaran yang cukup luas

Pemasaran merupakan ujung tombak dari sebuah usaha, termasuk usaha dibidang pertanian. Kompleksitas pada bidang pertanian

memberikan dampak pada kompleksitas sistem pemasaran produk pertanian. Sistem pemasaran komoditas pertanian juga relatif kompleks dibanding komoditas lainnya, di luar komoditas pertanian. Pasar yang dituju tersebar cukup luas, yaitu berbagai kota-kota kabupaten di sekitar Kabupaten Purbalingga seperti Purwokerto, Cilacap, Banjarnegara, Tegal, Pekalongan, dan Cirebon. Pemasaran juga sudah menjangkau kota-kota besar seperti Yogyakarta, Semarang, Solo, Surabaya dan Jakarta.

Luasnya jaringan pemasaran ini menjadi kekuatan dari agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga. Luasnya jaringan pemasaran memberi kemudahan untuk memperkenalkan produk stroberi asal Kabupaten Purbalingga yang lebih banyak dipromosikan dari mulut ke mulut. Selain itu promosi juga kerap dilakukan dengan mengikuti berbagai lelang agribisnis yang diikuti pedagang stroberi dan petugas dari Pemerintah Kabupaten Purbalingga. Harga produk stroberi selama ini dapat terjaga dengan setabil.

e. Penggunaan bibit hibrida yang turun-temurun

Bibit yang sampai saat ini digunakan masih berasal dari bibit tahun 2003 yang terus diambil anaknya. Harga bibit saat penelitian berlangsung hanya Rp. 1.000,00. Awalnya bibit stroberi ini diimpor langsung dari California Amerika Serikat. Bibit adalah bibit hibrida, ini artinya petani menggunakan bibit hibrida yang terus diturunkan. Menurut Budiman dan Saraswati (2005), penggunaan bibit hibrida tidak layak diperbanyak karena kualitas dan kuantitas tanaman nantinya akan semakin menurun bila dibandingkan dengan induknya.

Hasil wawancara dengan para narasumber juga menggambarkan kondisi seperti diatas. Penggunaan bibit hibrida yang turun-temurun menjadi kelemahan bagi agribisnis stroberi. Petani pada umumnya merasakan hasil yang semakin menurun kualitas maupun kuantitasnya. Awalnya berat buah stroberi bisa mencapai 25 gram per buah, sedangkan saat ini berat buah hanya berkisar 15-20 gram. Bibit yang

diperlukan untuk 1 hektar lahan sebanyak 40.000 sampai 60.000 tanaman.

f. SDM petani mayoritas masih rendah

Rendahnya kualitas SDM merupakan kendala yang serius dalam pembangunan pertanian. Kualitas SDM pertanian sebagian besar mempunyai tingkat pendidikan dan ketrampilan yang rendah. Selain itu mentalitas petani yang berkecimpung dalam usahatani juga rendah. Kondisi tersebut juga terjadi pada petani di Desa Serang. Tingkat pendidikan masyarakat Desa Serang tergolong masih rendah, 50 % penduduk berpendidikan SD. Data tahun 2006 mencatat sebanyak 2.184 penduduk Desa Serang bekerja sebagai petani dan buruh tani. Artinya tingkat pendidikan petani masih tergolong rendah.

Rendahnya SDM bahkan sampai menimbulkan keinginan untuk meraup keuntungan sebesar-besarnya untuk pribadi. Muncul pula kecenderungan persaingan antar petani maupun pengepul, sehingga individualitas lebih mendominasi daripada kebersamaan untuk mencapai kemajuan bersama. Belum adanya pembagian waktu tanam, memungkinkan terjadinya panen raya yang dapat menurunkan harga jual stroberi.

g. Permodalan yang masih lemah

Kondisi masyarakat pedesaan pada umumnya hidup dalam kesedarhanaan dan keterbatasan, termasuk di dalamnya keterbatasan modal. Kebanyakan hanya mengandalkan hasil pertanian yang hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari. Kesulitan untuk menambah modal usaha dirasakan sebagian besar petani dan pengolah stroberi. Keinginan menembangkan usaha kerap terbentur keterbatasan modal. Bagi sebagian besar petani, akses terhadap sumber-sumber modal juga terbatas.

Tidak adanya lembaga keuangan di desa mereka yang mampu memberi keringanan bantuan modal menjadi salah satu penyebab sulitnya akses terhadap modal. Selain itu persyaratan pengajuan kredit yang rumit, dan ketidakmampuan petani dalam mengakses kredit dengan aturan dan suku bunga seperti yang diterapkan juga menjadi penghambat. Ada juga kekhawatiran dari para petani apabila suatu saat mereka tidak dapat mengembalikan kredit maka jaminan yang mereka berikan akan disita.

h. Kuantitas dan kualitas produk olahan yang masih rendah

Pemanfaatan hasil panen yang kurang layak jual dapat dilakukan dengan mengolah buah menjadi berbagai bahan makanan. Keinginan sebagian masyarakat dan dorongan pemerintah pada akhirnya dapat menghasilkan produk-produk olahan stroberi. Sebagai kegiatan yang baru dimulai, maka hasilnya masih belum maksimal. Keinginan memberikan nilai tambah pada buah stroberi belum diimbangi dengan pengetahuan dan teknologi yang memadai. Berbagai usaha dilakukan masyarakat dibantu bimbingan dari dinas terkait terus berusaha meningkatkan mutu hasil olahan stroberi.

i. Keterbatasan fasilitas dan luasan kebun wisata

Nilai tambah lain dari budidaya yang dapat diusahakan adalah melalui agrowisata stroberi. Adanya rangsangan dari pihak luar mendorong warga sekitar untuk mengembangkan agrowisata stroberi. Potensi alam yang baik sebagai kawasan wisata, dipadu dengan pengalaman memetik buah stroberi langsung, ternyata menarik banyak pengunjung. Semakin tersebarnya berita tentang agrowisata stroberi di Kabupaten Purbalingga, semakin meningkatkan jumlah kunjungan. Sayangnya jumlah kunjungan yang makin meningkat ini belum disertai oleh peningkatan kapasitas kebun dan fasilitas serta manajemen yang baik. Akibatnya ketidakpuasan muncul dari sebagian pengunjung,

dan menjadi ancaman terhadap citra agrowisata stroberi yang memang masih dalam proses pengembangan.

j. Fluktuasi produksi stroberi

Buah stroberi di Desa Serang memang dapat tumbuh dengan baik. Ketinggian tempat dan suhu harian memungkinkan stroberi berbuah sepanjang tahun. Dalam satu tahun pada lahan seluas 1 Ha produksi stroberi mencapai 18 sampai 22 ton. Dari keseluruhan lahan stroberi rata-rata setiap bulan dapat dipanen 48 ton buah stroberi.

Hasil tersebut adalah angka rata-rata, kenyataan di lapangan menggambarkan adanya fluktuasi hasil panen. Informasi dari para petani menggambarkan perbedaan hasil panen. Pada bulan-bulan yang tidak banyak hujan seperti Mei sampai September buah yang dihasilkan maksimal. Pada bulan-bulan basah seperti Desember sampai Februari, hasil panen mengalami penurunan hingga 40 %. Kondisi ini terjadi karena banyak buah yang busuk. Gejala yang muncul dari buah yang busuk menunjukkan serangan cendawan. Hasil panen yang berfluktuasi merupakan kelemahan agribisnis stroberi.

k. Kelembagaan yang kurang menyentuh seluruh petani

Saat penelitian dilakukan hanya ada satu kelompok usaha stroberi yang ada di Desa Serang. Jumlah ini tentu saja belum mampu menyatukan seluruh petani yang tersebar di seluruh desa. Asosiasi pedagang stroberi yang pernah dibentuk pun sudah tidak aktif lagi. Keberadaan organisasi sesungguhnya sangat diperlukan terutama sebagai media komunikasi antar petani maupun antara petani dan pihak luar. Paguyuban yang mengayomi para pengolah stroberi juga belum dapat dibentuk. Kegiatan penyuluhan yang dilakukan selama ini melalui pertemuan-pertemuan kelompok tani sayuran yang sudah lama terbentuk.

E. Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi

Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan suatu usaha. Metode ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dihadapi *stake holder* sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi W-T, dan strategi S-T.

	<p>Kekuatan S:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas buah yang baik 2. Respon masyarakat setempat yang positif terhadap komoditas stroberi 3. Ketersediaan sarana produksi yang mudah diakses oleh para petani 4. Jaringan pemasaran yang cukup luas 	<p>Kelemahan W:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penggunaan bibit hibrida yang turun menurun 2. SDM petani mayoritas masih rendah 3. Permodalan yang masih lemah 4. Kuantitas dan kualitas produk olahan yang masih rendah 5. Keterbatasan fasilitas dan luasan kebun wisata 6. Fluktuasi produksi stroberi 7. Kelembagaan yang kurang menyentuh seluruh petani
<p>Peluang O:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pasar yang masih terbuka 2. Perkembangan teknologi 3. Ketertarikan investor terhadap komoditas stroberi 4. Rencana pembuatan tapak kawasan wisata di Kec. Karangreja 5. Peningkatan kunjungan wisata di Purbalingga 6. Potensi alam yang sangat sesuai untuk budidaya dan agrowisata stroberi 	<ul style="list-style-type: none"> - Meningkatkan penanaman modal untuk penerapan teknologi agar dapat meningkatkan kuantitas dan menjaga kualitas produk segar maupun olahan agar mampu mencapai kualifikasi pasar (S1,S2,S3,S4,O1,O2,O3,O6) - Menarik minat investasi dari berbagai pihak untuk dapat menambah fasilitas agrowisata. (S1,S3,O3O4,O5) 	<ul style="list-style-type: none"> - Menambah pendidikan dan pengajaran serta pemodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk menurunkan fluktuasi, dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi untuk memenuhi permintaan pasar (W1,W2,W3,W6,W7,O1,O3,O6) - Meningkatkan pemodalan dan adopsi teknologi pengolahan hasil untuk meningkatkan kualitas produk olahan (W4,O2,O3) - Meningkatkan pemodalan untuk meningkatkan fasilitas dan daya tampung kebun wisata (W5,O3,O4,O5,O6)
<p>Ancaman T:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Masuknya produk stroberi dari daerah lain 2. Kekecewaan pengunjung agrowisata 3. Belum ada industri yang mau menjadi mitra. 	<ul style="list-style-type: none"> - Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi stroberi agar mampu memenuhi permintaan konsumen (S1,S2,S3,S4,T1,T4) - Menerapkan konsep agrowisata stroberi yang lebih menarik bagi pengunjung (S1,S2,S3,T2) 	<ul style="list-style-type: none"> - Menambah pendidikan dan pengajaran serta pemodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk menurunkan fluktuasi dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi guna meningkatkan daya saing produk (W1,W2,W3,W6,W7,T1, T2,T3) - Meningkatkan fasilitas dan daya tampung kebun wisata untuk meningkatkan kepuasan dan keterikatan pengunjung (W5,T2)

Gambar 5. Matriks SWOT

Setelah menentukan komponen-komponen faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) maka diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan, antara lain:

1. Strategi S-O

Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk mengambil keuntungan dari peluang yang ada. Alternatif strategi S-O yang dapat dirumuskan adalah :

- a. Meningkatkan penanaman modal untuk penerapan teknologi agar dapat meningkatkan kuantitas dan menjaga kualitas produk segar maupun olahan agar mampu mencapai kualifikasi pasar (S1,S2,S3,S4,O1,O2,O3,O6)
- b. Menarik minat investasi dari berbagai pihak untuk dapat menambah fasilitas agrowisata. (S1,S3,O3O4,O5)

2. Strategi W-O

Strategi W-O adalah strategi untuk meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang. Alternatif strategi W-O yang dapat dirumuskan adalah :

- a. Menambah pendidikan dan pengajaran serta pemodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk menurunkan fluktuasi, dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi untuk memenuhi permintaan pasar (W1,W2,W3,W6,W7,O1,O3,O6)
- b. Meningkatkan pemodalan dan adopsi teknologi pengolahan hasil untuk meningkatkan kualitas produk olahan (W4,O2,O3)
- c. **Meningkatkan pemodalan untuk meningkatkan fasilitas dan daya tampung kebun wisata (W5,O3,O4,O5,O6)**

3. Strategi S-T

Strategi S-T adalah strategi untuk mengoptimalkan kekuatan internal yang dimiliki dalam menghindari ancaman. Alternatif strategi S-T yang dapat dirumuskan adalah :

- a. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi stroberi agar mampu memenuhi permintaan konsumen (S1,S2,S3,S4,T1,T4)

- b. Menerapkan konsep agrowisata stroberi yang lebih menarik bagi pengunjung (S1,S2,S3,T2,T3)

4. Strategi W-T

Strategi W-T adalah strategi defensif untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Alternatif strategi yang dapat dirumuskan adalah :

- a. Menambah pendidikan dan pengajaran serta pemodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani menurunkan fluktuasi, dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi guna meningkatkan daya saing produk (W1,W2,W3,W6,W7,T1, T3,T4)
- b. Meningkatkan fasilitas dan daya tampung kebun wisata untuk meningkatkan kepuasan dan keterikatan pengunjung (W5,T3,T2)

F. Penentuan Prioritas Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi

Tidak ada satu organisasipun yang memiliki sumberdaya yang tidak terbatas. Oleh karena itu tidak ada satu organisasipun yang dapat menjalankan semua strategi yang berpotensi menguntungkan. Keputusan-keputusan strategis harus selalu dibuat untuk memilih kegiatan yang paling tepat dan mengalokasikan sumberdaya organisasi. Kebanyakan organisasi hanya dapat menerapkan sedikit strategi tingkat korporat dalam satu waktu tertentu. Merupakan suatu kesalahan besar bagi menejer bila terlalu banyak menerapkan strategi pada saat yang sama. Karena akan menguras sumberdaya perusahaan sehingga setiap strategi menjadi tidak optimal dan rentan (David, 2004)

Dari hasil analisis matriks SWOT telah diperoleh sembilan alternatif strategi yang bisa diterapkan untuk pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga. Untuk menentukan prioritas strategi yang paling tepat dan utama maka dilakukan analisis Matriks QSPM untuk pengambilan keputusan. Matriks QSPM memberikan gambaran kelebihan–kelebihan relatif dari masing-masing strategi yang selanjutnya memberikan dasar objektif untuk dapat memilih salah satu atau beberapa strategi spesifik yang menjadi pilihan. Langkah selanjutnya adalah mencari

alternatif strategi yang dapat diimplementasikan sehingga terpilih tiga strategi, yaitu :

- a.** Menambah pendidikan dan pengajaran serta permodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk menurunkan fluktuasi, dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi untuk memenuhi permintaan pasar.

Strategi ini didasarkan pada kondisi agribisnis stroberi di Desa Serang yang memiliki SDM yang relatif rendah. Kualitas SDM yang rendah terlihat dari penerapan teknik budidaya yang tidak dilakukan dengan baik dan hanya berorientasi jangka pendek. Selain itu, keterbatasan modal dan pola pikir masyarakat pedesaan yang masih sedarhana dan ingin mengeruk keuntungan untuk pribadi menggambarkan individualitas yang tinggi. Kualitas SDM yang rendah ini berakibat pada hasil panen yang tidak seragam, kualitas yang menurun drastis dan tidak mampu menciptakan kontinuitas buah stroberi. Melalui pelatihan dan pendidikan serta pengorganisasian yang mampu menyentuh seluruh lapisan petani, diharapkan para petani mampu meningkatkan kualitas, kuantitas dan menurunkan fluktuasi hasil stroberi. Buah stroberi segar sebagai produk utama dari agribisnis, kualitas, kuantitas dan kontinuitas buah perlu mendapat perhatian besar dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga.

- b.** Meningkatkan permodalan dan adopsi teknologi pengolahan hasil untuk meningkatkan kualitas produk olahan.

Penerapan strategi ini penting peranannya dalam mendorong perkembangan agroindustri stroberi. Adanya keinginan dari petani untuk memanfaatkan stroberi yang tidak layak dijual, sekaligus memberikan nilai tambah pada hasil pertanian ternyata dibatasi oleh keterbatasan modal dan penguasaan teknologi pengolahan. Peralatan yang digunakan masih sangat sederhana, sehingga belum mampu menghasilkan produk yang berkualitas

tinggi dan mampu memuaskan keinginan konsumen. Dari segi kuantitas, petani masih belum mampu memproduksi dalam jumlah yang cukup besar. Penambahan modal dengan bunga ringan diharapkan mampu mendorong aplikasi teknologi baru yang efektif terutama untuk peningkatan kualitas produk.

- c. Menerapkan konsep agrowisata stroberi yang lebih menarik bagi pengunjung.
- Agrowisata merupakan bagian dari sistem agribisnis yang ikut memberikan nilai tambah pada produk stroberi. Seiring dengan pencanangan Kabupaten Purbalingga sebagai Kota Wisata pengembangan agrowisata sangat perlu dilakukan. Munculnya pesaing agrowisata serupa di wilayah sekitar Kabupaten Purbalingga, menuntut dikembangkannya agrowisata yang dikonsep sebaik mungkin untuk menarik minat berkunjung. Keterbatasan modal yang selama ini menjadi hambatan hendaknya dapat diatasi dengan membuka peluang investasi yang tentunya menguntungkan berbagai pihak.**

Dari daftar peringkat di atas dapat diketahui bahwa berdasarkan analisis matriks QSPM yang mempertimbangkan faktor-faktor kunci internal-eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya maka alternatif strategi untuk pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga yang menjadi prioritas utama adalah menambah pendidikan dan pengajaran serta permodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk menurunkan fluktuasi, dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi untuk memenuhi permintaan pasar dengan nilai TAS (*Total Atractive Score*) sebesar 5,5099. Pelaksanaan alternatif strategi berdasarkan nilai TAS pada matriks QSP dapat dilakukan dari nilai TAS strategi yang tertinggi, kemudian tertinggi kedua, dan diikuti strategi urutan selanjutnya sampai nilai TAS strategi yang terkecil. Hasil perhitungan matriks QSP dapat dilihat pada Tabel

Tabel 21. QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) Pengembangan

Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga

Faktor-Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi					
		Strategi I		Strategi II		Strategi III	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Faktor Kunci Eksternal							
1. Pasar yang masih terbuka	0,114	3	0,3740	4	0,426	2	0,239
2. Perkembangan teknologi	3	3	0,3221	3	0	4	0
3. Ketertarikan investor terhadap komoditas stroberi	0,098	3	0,3131	3	0,250	3	0,357
4. Rencana pembuatan tapak kawasan wisata di Kec. Karangreja	0,111	3	0,3602	4	5	3	9
5. Peningkatan kunjungan wisata di Purbalingga	0,123	3	0,2684	4	0,363	2	0,282
6. Potensi alam yang sangat sesuai untuk budidaya dan agrowisata stroberi	0,095	2	0,5212	1	0	2	0,281
7. Masuknya produk stroberi dari daerah lain	0,136	3	0,1152	3	0,346	2	0,216
8. Kekecewaan pengujung agrowisata	5	3	0,1636	2	3	2	1
9. Belum ada industri yang mau menjadi mitra.	0,060	3	0,2586	3	0,496	3	0,397
Faktor Kunci Internal							
1. Kualitas buah yang baik	0,085	3	0,2348	2	0,264	4	0,132
2. Respon masyarakat setempat yang positif terhadap komoditas stroberi	0,088	3	0,2885	3	0,087	4	0,115
3. Ketersediaan sarana produksi yang mudah diakses oleh para petani	0,083	3	0,1874	1	7	2	0,210
4. Jaringan pemasaran yang cukup luas	0,090	3	0,2348	2	9	4	0,132
5. Penggunaan bibit hibrida yang turun menurun	7	2	0,212	4	4	2	0,210
6. SDM petani mayoritas masih rendah	0,071	3	0,234	2	1	3	0,234
7. Permodalan yang masih lemah	1	3		2		3	
8. Kuantitas dan kualitas produk olahan yang masih rendah	0,076						
	0						

9. Keterbatasan fasilitas dan luasan kebun wisata	0,0760		0,1658		0,2556	8
10. luktiasi produksi stroberi	0,0833		0,2348			0,2638
11. elembagaan yang kurang menyentuh seluruh petani	0,0809		0,2206		0,1292	0,1357
	0,0760		0,2141			
	0,0735		0,1805		0,1934	0,2694
	0,0833		0,2500		0,1105	0,1451
	0,0686		0,2246			
					0,2045	0,2273
					0,2206	0,2941
					0,1451	0,2763
					0,2607	0,1270
					0,1894	0,2803
					0,1497	0,1809
JUMLAH TOTAL NILAI DAYA TARIK	1,0000		5,5099		4,5726	5,0335

Su

mber : Diadopsi dan diolah dari lampiran

VII. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga adalah sebagai berikut:
 - a. Kekuatan: kualitas buah yang baik, respon masyarakat setempat yang positif terhadap komoditas stroberi, ketersediaan sarana produksi yang mudah diakses oleh para petani, jaringan pemasaran yang cukup luas.
 - b. Kelemahan: penggunaan bibit hibrida yang turun menurun, SDM petani mayoritas masih rendah, permodalan yang masih lemah, kuantitas dan kualitas produk olahan stroberi masih rendah, keterbatasan fasilitas dan luasan kebun wisata, fluktuasi produksi stroberi, kelembagaan yang kurang menyentuh seluruh petani.
 - c. Peluang: pasar yang masih terbuka, perkembangan teknologi, ketertarikan investor terhadap komoditas stroberi, rencana pembuatan tapak kawasan wisata di Kecamatan Karangreja, peningkatan kunjungan wisata di Kabupaten Purbalingga, potensi alam yang sangat sesuai untuk budidaya dan agrowisata stroberi.
 - d. Ancaman: masuknya produk stroberi dari daerah lain, kekecewaan pengunjung agrowisata, belum ada industri yang mau menjadi mitra.
2. Analisis strategi melalui matriks SWOT menghasilkan sembilan alternatif strategi, namun dengan keterbatasan sumberdaya maka dipilih tiga alternatif strategi yang dapat diterapkan. Alternatif strategi yang dapat




diterapkan dalam upaya pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga adalah :

- a. Meningkatkan permodalan dan adopsi teknologi pengolahan hasil untuk meningkatkan kualitas p¹⁰¹ahan.
 - b. Menambah pendidikan dan pengajaran serta permodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk menurunkan fluktuasi, dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi untuk memenuhi permintaan pasar.
 - c. Menerapkan konsep agrowisata stroberi yang lebih menarik bagi pengunjung.
3. Prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga berdasarkan QSPM adalah menambah pendidikan dan pengajaran serta permodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk menurunkan fluktuasi, dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi untuk memenuhi permintaan pasar.

B. Saran

1. Berdasarkan analisis dan pembahasan serta kesimpulan sebelumnya, untuk mendukung pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga penulis menyarankan agar pemerintah hendaknya dapat merangsang munculnya organisasi-organisasi di tingkat petani sekaligus memfasilitasinya. Organisasi yang muncul dari kesadaran petani akan lebih dapat menampung aspirasi petani. Selain itu pemerintah diharapkan dapat memperluas kontak dengan petani yang selama ini merasa tidak diperhatikan.
2. Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan tentang pengolahan stroberi secara luas, agar petani dapat meningkatkan nilai tambah sekaligus memanfaatkan buah stroberi yang memiliki kualitas rendah.

Lampiran 1. Identitas Responden

No	Nama	Pekerjaan	Pendidikan	Pengalaman Bekerja (th)
1		Petani, Pengepul dan Penyalur Stroberi dari	D3	20
2				17
3				22
4				23
5				14
6				12
7				21
8				3
9	Kebun Budidaya	ari Garut	Kebun Wisata	3
10	Herman	Petani, Pengepul dan Penyalur Stroberi dari	D3	2
11		Petani, Pengepul dan Penyalur Stroberi dari	D3	2
12				5
13				3
14				0.3
15				4
16				5
17				5
18				3
19		Fasilitas Kebun Wisata	Fasilitas Kebun Wisata	0.3
20				0.8
21				0.6
22				1
23				6



Buah dan Olahan Stroberi



Stroberi Segar dari Purbalingga



Stroberi Segar dari Garut



Stroberi Segar dari Purbalingga



Dodol Stroberi



Getuk goreng Stroberi



Sirup Stroberi

